

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

КАФЕДРА ТРУДОВОГО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Магистерская диссертация
обучающегося по направлению подготовки 40.04.01 Юриспруденция
магистерской программе «Предпринимательское право, коммерческое
право» заочной формы обучения, группы 01001562
Михайловой Татьяны Александровны

Научный руководитель:
к.ю.н. Федорященко А.С.

Рецензент:
адвокат, консультант по
юридическому
сопровождению сделок
АО «Связьтелеком»
Волобуев А.И.

БЕЛГОРОД 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Общая характеристика агентского договора в российском законодательстве и его место в системе договоров.....	11
1.1. Понятие агентского договора.....	11
1.2. Элементы агентского договора.....	20
1.3. Соотношение агентского договора и смежных договоров.....	31
Глава 2. Правовое регулирование агентских отношений в РФ.....	39
Глава 3. Правовое регулирование агентских отношений в международном обороте и за рубежом.....	64
3.1. Правовое регулирование агентских отношений в международной сфере (на примере договора коммерческого агентирования).....	64
3.2. Отличительные особенности правового регулирования агентских отношений в правовых системах разных государств.....	76
Заключение.....	85
Список использованной литературы.....	89

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе, развитие национальной экономики происходит в условиях экономических противоречий и санкционных конфликтов, что осложняет прогресс торгово-хозяйственных связей и мешает развитию предпринимательской деятельности как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Неотъемлемой частью предпринимательства в разрезе любой развитой экономики становится посредническая деятельность, которая представляет собой непрерывно развивающийся механизм, требующий соответствующих своему развитию правовых инноваций.

В настоящее время приоритетной и наиболее востребованной формой посреднических отношений является агентский договор. Сегодня посредникам отводится ведущая роль в формировании хозяйственных, торговых и иных связей в различных сферах деятельности как внутри страны, так и на международном уровне. Вместе с тем, анализ отечественного законодательства и судебной практики в области агентирования указывает на наличие существенных правовых пробелов, что усложняет практическое применение агентского договора в предпринимательской деятельности.

Несмотря на то, что агентские отношения законодательно урегулированы положениями главы 52 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ), специалисты в области права отмечают недостаточную изученность специфических особенностей данной договорной конструкции, подчеркивая обобщенность отдельных понятий, отсутствие норм, посвященных узкоспециализированным видам агентского договора. Кроме того, в юридической литературе остаются дискуссионными вопросы содержания понятия и предмета агентского договора, прав и обязанностей субъектов, условий его заключения и расторжения. Отмеченные аспекты законодательства в области агентирования порождают разночтение правовых норм.

Дискуссии по вопросам правового регулирования агентских отношений не дадут объективных результатов без детального анализа существующих теоретических и практических проблем, изучения правовых норм зарубежных государств в данной области с целью разработки мер по совершенствованию национального законодательства в области агентских правоотношений. Таким образом актуальность настоящей работы обусловлена следующими факторами:

- множеством точек зрения на анализируемую проблему, которые не позволяют выработать единый путь ее разрешения;
- пробелами в российском законодательстве, регулирующем отношения агентирования, которые могут быть устранены с учетом зарубежного опыта;
- глобализацией внешнеэкономических операций с привлечением агентов в международной сфере.

Актуальность настоящей работы усиливается тем, что в судебной практике достаточно распространены случаи принятия кардинально противоположных решений по одному и тому же вопросу в рамках агентских отношений. Причиной подобных фактов является расплывчатость правовых норм, недостаточная проработанность вопросов квалификации тех или иных договоров в качестве агентских, отсутствие специальных нормативных актов об отдельных видах агентского договора. Кроме того, следует отметить отсутствие императивных законодательных норм по таким важным составляющим агентских отношений, как права и обязанность сторон, вознаграждение агента, прекращение агентского договора, ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение вытекающих из него обязанностей в сфере предпринимательской деятельности.

Изучению посреднических отношений посвящено множество научных трудов отечественных ученых, среди которых исследования Г.Ф. Шершеневича, П.П. Цитовича, А.Ф. Федорова, М.И. Брагинского, Е.А. Суханова, С.Ю. Рябикова, Л.В. Санниковой, Н.В. Власовой, С.В. Николюкина, Ю.В. Романца, Г.Е. Авилова, М.Н. Илюшиной и др.

Проблемы, связанные с существованием и применением агентского договора, стали предметом исследования в книгах и диссертациях таких авторов, как А.Н. Пузырева, А.В. Егоров, М.З. Пак, А.Б. Щербаков, О.В. Ремишевская, Ю.А. Евшина и др.

В числе ученых, активно работающих сегодня над данной тематикой, следует назвать М.И. Брагинского, В.В. Витрянского, Е.А. Суханова, И.Н. Галушину.

Цель и задачи научного исследования. Целью данного исследования является изучение правовых норм, направленных на регулирование агентских отношений в России и за рубежом, выявление пробелов национального законодательства в области агентирования. Для достижения поставленной цели предполагается решить следующие задачи:

- 1) исследовать современное понятие агентского договора по российскому законодательству;
- 2) изучить содержательные элементы агентского договора (предмет, субъектный состав, форму, права и обязанности, ответственность сторон, порядок расторжения отдельных видов агентского договора);
- 3) провести сравнительно-правовой анализ агентского договора со смежными договорами (поручения и комиссии);
- 4) рассмотреть особенности правового регулирования агентских отношений в РФ и возникающие при этом проблемы;
- 5) выделить особенности правового регулирования агентских отношений в правовых системах разных государств и определить возможность их применения в российском законодательстве.

Объектом исследования являются отношения, возникающих в результате заключения агентского договора, гражданско-правовой институт агентирования, международное и российское законодательство в области агентских отношений.

Предметом исследования являются нормативные акты, действующие в Российской Федерации и за рубежом, регламентирующие агентские

отношения, судебная практика их применения, а также теоретические и практические проблемы правовой регламентации агентирования.

Практическая значимость работы состоит в том, что результаты исследования могут быть использованы в целях совершенствования правового регулирования агентских отношений, в правоприменительной практике, научно-исследовательской и преподавательской деятельности при проведении занятий по предпринимательскому и коммерческому праву.

Методологическую базу исследования составляет совокупность научных приемов и методов исследования явлений и процессов, включая общенаучные методы анализа и синтеза, сравнения, индукции и дедукции, а также частнонаучные методы, характерные для юридической науки: сравнительно-правовой и лингвистический методы. В исследовании используются также различные способы толкования правовых норм: грамматический, логический, систематический.

Эмпирическую базу исследования составили постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ, постановления Федерального арбитражного суда, определения Верховного Суда РФ, постановления федеральных арбитражных судов округов, постановления апелляционных арбитражных судов, отдельные акты судов общей юрисдикции.

Нормативной базой исследования являются: Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 99-ФЗ от 04 мая 2011 года, Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06 декабря 2011 года, Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» № 329-ФЗ от 04 декабря 2007 года, Федеральный закон «О рекламе» № 38-ФЗ от 13 марта 2006 года, Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» № 129-ФЗ от 08 августа 2001 года, Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» № 132-ФЗ от 24 ноября 1996 года, Директива № 86/653/ЕЭС Совета Европейских

сообществ «О сближении законодательств государств-членов ЕС в отношении независимых коммерческих агентов», Конвенция о праве, применимом к агентским договорам от 14 марта 1987 г., Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г., Руководство МТП по составлению торговых агентских соглашений между сторонами, находящимися в разных странах (Публикация Международной торговой палаты № 410), Типовой коммерческий агентский контракт ICC. Второе издание. (Публикация Международной торговой палаты № 644), Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2004 г.

Научная новизна исследования определяется постановкой проблемы и проявляется в комплексном подходе к изучению теоретических и практических вопросов правового регулирования агентских отношений. Подробно рассмотрено понятие предмета агентского договора, обоснована самостоятельность агентского договора как правовой конструкции, исследованы основные элементы агентского договора, проведен анализ нормативных актов национального и зарубежного законодательства, регулирующих агентские отношения, выработаны предложения по совершенствованию гражданского законодательства России с учетом отдельных правовых положений в сфере агентирования других государств.

Положения, выносимые на защиту:

1. Для решения проблемы квалификации агентского договора важно установить четкие критерии элементов договора, отражающие его сущность и правовую природу. Изучив несколько точек зрения на количественный состав элементов агентского договора, считаем наиболее приемлемым отнести к их числу субъектов соглашения, предмет, содержание и форму договора. Из приведенных элементов договора наибольшие споры в юридической литературе вызывает предмет агентского договора, который не имеет законодательно закрепленного определения. Предметом агентского договора является совершение юридических и иных действий. Учитывая тот

факт, что наиболее сложным моментом является квалификация «иных (фактических) действий» в качестве предмета агентского договора, предлагается четко определять в агентском договоре, как правило, путем их перечисления, действия, совершение которых поручается агенту.

2. Агентский договор занимает самостоятельное место наряду с договорами поручения и комиссии, т.к. имеет ряд специфических особенностей, отличающих его от них. В частности, то, что статус агента предполагает совершение им не только юридических, но и иных действий, что несвойственно ни для того, ни для другого договора. Более того, при заключении агентского договора принципал получает возможность поручить агенту одновременно выполнение действий, как от собственного имени, так и от имени принципала. Кроме того, особенности данного договора проявляются, в источниках правового регулирования, форме, требованиях, предъявляемых к сторонам, возможности выделения самостоятельных видов агентского договора и т.д. Считаем, что все вышеперечисленное позволяет отграничить агентский договор от других посреднических сделок и квалифицировать его как самостоятельную правовую договорную конструкцию.

3. Действующее законодательство не содержит конкретизированных норм в области агентирования относительно ответственности сторон агентского договора, агентского вознаграждения, отчетной составляющей агентского договора. В связи с этим представляется целесообразным дополнить гл. 52 ГК РФ положениями, определяющими:

- основания наступления ответственности агента и принципала, в том числе обоснованность ответственности агента за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств при отсутствии его вины;
- условия возникновения права на вознаграждение агента и порядок его выплаты, как в период действия договора, так и за сделки, заключенные после окончания срока его действия, а также за привлеченную клиентуру;

- форму и порядок предоставления отчета агента, зависимость вознаграждения агента от сроков предоставления отчета.

4. В соответствии с п. 4 ст. 1005 ГК РФ законом могут быть предусмотрены особенности отдельных видов агентского договора. В связи с этим предлагается дополнить содержание гл. 52 ГК РФ отдельными статьями, посвященными каждому виду агентского договора, кроме того целесообразно закрепить положения об отдельных видах агентского договора в специальных нормативных актах.

5. Основным условием договора коммерческого агентирования, является участие в договоре иностранного контрагента. Согласно российскому законодательству договор коммерческого агентирования на международном уровне регулируется правом страны, где на момент заключения договора находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение. Вследствие различных подходов к агентскому договору в праве разных стран актуальной становится деятельность по достижению универсального единообразия (унификации права) в регулировании этих сложных коммерческих отношений. В целях совершенствования национального законодательства в области агентирования, в том числе и на международном уровне, представляется необходимым использовать отдельные нормы зарубежного права, а также рекомендательные акты МТП для совершенствования российского законодательства, нормы которого недостаточно совершенны и требуют дальнейшего изучения и доработки.

Апробация результатов исследования проходила в рамках участия в двух научных конференциях: научно-практический круглый стол «Развитие конституционных основ в отраслевом законодательстве», посвященный Дню Конституции Российской Федерации (Белгород, 9 декабря 2016 г.); научно-практический круглый стол «Российское отраслевое законодательство: ретроспектива и перспектива», посвященный Дню юриста (Белгород, 4 декабря 2017 г.), и выразилась в опубликовании двух научных статей: «К

вопросу о содержании понятия «агентский договор»» и «О некоторых вопросах правового регулирования агентских отношений».

Структура работы состоит из введения, трех глав и заключения.

Глава 1. Общая характеристика агентского договора в российском законодательстве и его место в системе договоров

1.1. Понятие агентского договора

Институт агентирования в российском законодательстве большинством правоведов признается порождением англо-американской правовой системы. Однако, как отмечает Е.А. Суханов, «не следует полагать, что этот договор полностью заимствован (реципирован) ГК из англо-американского правопорядка, хотя влияние последнего на этот институт невозможно полностью отрицать»¹.

Несмотря на то, что впервые понятие агентского договора было закреплено законодателем в 1996 году во второй части действующего Гражданского кодекса РФ, термин «агент» довольно часто встречается в текстах законодательных актов еще дореволюционной России. Например, автор таких известных трудов начала XX века, как «Учебник русского гражданского права» и «Курс торгового права», Г.Ф. Шершеневич отмечал, что «торговым агентом следует признать самостоятельного деятеля, промысел которого состоит в постоянном использовании поручений по приисканию условий для заключения сделок известного рода. Отличие агента от приказчика заключается в том, что он не совершает торговых сделок от имени другого лица, подобно второму. От комиссионера агент отличается тем, что не совершает сам торговых сделок от своего имени, как это делает комиссионер. Агент не совершает сделок от чужого имени и не нуждается в особой доверенности. Агент работает не безвозмездно, но по характеру своей деятельности он может рассчитывать на вознаграждение,

¹ Гражданское право. Т. 2, полутом 2 / под ред. Е.А. Суханова. 2-е изд. – М., 2000. – С. 109.

зависящее не от продолжительности его работы, а от ее удачи, т.е. от заключения при его содействии сделок»².

Русский юрист П.П. Цитович считал, что подлинное назначение агента – собирать предложения (оферты) от лиц, желающих заключить договор с хозяином агента, находящимся в другой местности. Предложенного договора агент не совершает; он лишь передает предложение хозяина и затем, когда предложение принято или отклонено последним, обязуется известить об этом сделавшего предложение. Не через агента, а лишь при его посредничестве происходит заключение договора³.

По мнению российского юриста и правоведа А.Ф. Федорова, именно неучастием в самом моменте заключения сделки «агент отличается от торгового представителя и комиссионера, которые сами заключают сделку. Первый – от имени доверителя, а второй – от собственного имени»⁴.

Существовала и противоположная точка зрения, которой придерживался основатель отечественной науки трудового права Л.С. Таль – агентурный договор имеет своим предметом обещание за парциальное (долевое) вознаграждение предпринимательских услуг – юридических и фактических, оказываемых агентом в качестве постоянного представителя других купцов⁵.

Приведенные выше цитаты из трудов российских правоведов конца XIX – начала XX в. свидетельствуют о том, что единого мнения о значении понятия «агент» на тот момент не существовало. Выявленная многозначность усугублялась на практике отсутствием специального правового регулирования агентских отношений.

Несмотря на то, что впервые понятие агентского договора было закреплено законодательно во второй части Гражданского кодекса Российской Федерации, было бы несправедливо говорить о полном

²Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар. Торговые сделки. – М.: Статут, 2003. – С. 186.

³Цитович П. Учебник торгового права. Выпуск первый. – Киев, 1881. – С. 90.

⁴Федоров А.Ф. Торговое право. – Одесса, 1911. – С. 386.

⁵Таль Л.С. Торговый агент и агентурный договор как правовые типы // Сборник статей по гражданскому и торговому праву, посвященных памяти профессора Г.Ф. Шершеневича. – М., 1915. – С. 372.

отсутствии правовых норм в области агентских отношений до выхода ГК РФ в 1996 году.

Принятый в 1922 году Гражданский кодекс РСФСР не содержал положений, регламентирующих агентские отношения. Историки-правоведы, отмечая этот недостаток, определяют его как пробел в законодательстве, попыткой устранить который является принятие 2 января 1923 г. постановления СНК РСФСР «О мерах по регулированию торговых операций государственными организациями». Указанный документ предлагал нормы, позволяющие государственным производственным и торговым предприятиям проводить торговые операции с участием частных посредников.

Следующим нормативным документом, содержащим нормы, регулирующие деятельность агентов, стало Постановление ЦИК СССР и СНК СССР от 29 октября 1925 г. «О торговых агентах». Так, в п.1. указанного документа говорилось, что «торговыми агентами признаются лица, которые, не состоят на службе в торговом или промышленном предприятии, оказывают ему содействие по заключению торговых сделок или совершают торговые действия от его имени. Отдельные положения Постановления касались также вопросов о форме договора, заключаемого с торговым агентом, вознаграждении за выполняемые торговым агентом действия, порядке выполнения поручений предприятия, а также необходимости письменных полномочий на осуществление различных видов деятельности от имени предприятия»⁶.

До 1996 г. упоминания об агентах и агентских отношениях можно найти также в Кодексе торгового мореплавания СССР от 1968 г., где было указано, что агентское обслуживание судов в морском торговом порту осуществляется государственными агентскими организациями, являющимися юридическими лицами (ст. 63), а также в принятом в 1993 г. Законе «О

⁶Пузырева А.Н. Агентский договор и его виды: проблемы квалификации и правового регулирования: автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2014.

страховании», признавшем за страховщиками право осуществлять страховую деятельность через страховых агентов и страховых брокеров (ст. 8).

По мнению современных исследователей, до принятия ГК РФ при совершении сделок как правило использовались традиционные формы договора комиссии или поручения. «Поэтому введение в российскую правовую систему договора агентирования можно считать весьма позитивным моментом с точки зрения возможности участников коммерческого оборота напрямую вступать в правоотношения, охраняемые отныне не только письменной договоренностью сторон, но и законом»⁷.

Важным фактором, способствовавшим внедрению в российское законодательство агентского договора, стало развитие внешней торговли. Если в советский период в качестве агента во внешнеторговом обороте могли выступать лишь государственные организации, то позднее агентские договоры стали получать распространение и в практике российских негосударственных предприятий.

Современное понятие термина «агентский договор» в действующем Гражданском кодексе РФ закреплено в ст. 1005 гл. 52 «Агентирование». В соответствии с п. 1 данной статьи «по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет принципала, права и обязанности возникают непосредственно у принципала».

Востребованность агентского договора и популярность его использования в различных целях, в том числе и в целях оказания

⁷Трохина А. Договор агентирования // Экономико-правовой бюллетень. – 1998. – № 2. – С. 24.

посреднических услуг, несомненны, однако даже законодательное признание данного договора на сегодняшнем этапе не исключает ряд проблем, существующих в рамках правового регулирования агентских отношений, в первую очередь проблему квалификации договора как агентского, признание его «эксклюзивных» особенностей в ряду сходных правовых моделей, таких, как комиссия и поручение. Более того, само понятие агентского договора, представленное в ст. 1005 Гражданского кодекса Российской Федерации, недостаточно конкретизировано. Для определения сущности заявленной проблемы рассмотрим значение так называемых «иных действий» агента, вокруг которых, собственно, и строится каркас юридически значимого понятия агентского договора. Употребление в данном случае прилагательного «иной» (*1. Другой, отличающийся от этого или от прежнего. 2. Некоторый; какой-нибудь, кое-какой*), с одной стороны, определяет «содержание агентского договора гораздо шире, нежели договоров поручения и комиссии, ибо действия агента во всех случаях могут выходить за рамки и того, и другого договоров»⁸. С другой - лишает «действия» агента определенных рамок, что может обуславливать различную трактовку в судебной практике и, как следствие, принятие противоречивых судебных решений.

Многозначность рассматриваемого понятия подчеркивается целым рядом попыток его толкований. Так, например, в работе А.В. Егорова «под иными действиями в смысле ст. 1005 ГК РФ понимаются действия, не влекущие юридических последствий и которые обычно называют фактическими. Возможность осуществления на основе рассматриваемого договора действий фактического характера не делает заключенный договор смешанным (поручение и возмездное оказание услуг), ибо указанные действия входят именно в предмет агентского договора»⁹.

⁸Алмаева Ю.О., Токарева К.П. «Агентский договор в современной правовой системе России: за и против» // Актуальные проблемы российского права. – 2013. – № 6. – С. 733.

⁹Егоров А.В. Сделки как предмет договора комиссии // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. – 2001. – № 10. – С. 76.

Е.Л. Невзгодина отмечает, что «лицо, действующее в качестве агента, может осуществлять сбыт чужих товаров, не только заключая соответствующие договоры, но и занимаясь проведением рекламной кампании и других мероприятий по изучению и освоению рынка (маркетинговые услуги). Деятельность такого рода встречается в культурно-творческой сфере, где предприниматели (агенты, антрепренеры, импресарио, шоумены, продюсеры и т.п.) осуществляют в интересах своих клиентов (принципалов) как юридические, так и фактические действия по оформлению их отношений с издателями, театрами, киностудиями и т.д., по организации и осуществлению различных театральных, концертных, гастрольных мероприятий и т.п., позволяя им реализовывать себя в творчестве»¹⁰.

Наиболее серьезно и полно значение, сущность и область применения агентского договора исследованы Е.А. Сухановым, отмечающим, что конструкция агентского договора в российском праве преследует цель гражданско-правового оформления отношений, в которых посредник (представитель) совершает в чужих интересах одновременно как сделки и другие юридические действия (что характерно для отношений поручения и комиссии), так и действия фактического порядка, не создающие правоотношений принципала с третьими лицами¹¹.

По мнению В. А. Дозорцева, «нормы об агентском договоре в ГК РФ вообще нельзя признать удачными. Договор распадается на два варианта – комиссионный и порученский. Единственное, что отличает их от этих базовых договоров, – это возможность совершения не только юридических, но и фактических действий»¹².

Как видим, анализ юридической литературы свидетельствует о том, что понятие «фактические действия», как и «юридические действия», устойчиво, и активно используется авторами при рассмотрении понятия «агентский

¹⁰Невзгодина Е.Л. Представительство и агентирование // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2012. – № 3 (32). – С. 81-85.

¹¹Гражданское право: В 2-х т. Том I Учебник / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. - М.: Бек, 2000. – С. 704.

¹²Дозорцев В.А. О возможности распоряжаться чужими правами // Хозяйство и право. – 2003. – № 1. – С. 31-33.

договор» и его квалифицирующих признаков, определяя «фактические действия» как неотъемлемую часть исключительно агентского договора, отличающую его от иных видов посреднических сделок.

Несмотря на то, что понятие «фактические действия» (*от фактический - 1. Отражающий действительное состояние чего-л., соответствующий фактам. Кузнецов*) характеризуется большей конкретикой, нежели закрепленный в праве репрезентант «иные действия», «не совсем понятно, какие именно действия фактического характера можно поручать агенту»¹³.

Некоторые правоведы делают акцент на то, что предметом агентского договора могут быть не любые фактические действия, а только фактические действия посреднического характера.

Кроме того, одной из проблем при толковании понятия «агентский договор» является отсутствие у правоприменителя четких критериев, позволяющих разграничивать юридические и фактические действия, обусловленное их тесной взаимосвязью. Таким образом, «буквальное толкование положения о предмете данного договора свидетельствует о том, что осуществление отдельно фактических действий невозможно»¹⁴.

На данном этапе сложившейся правоприменительной практики можно согласиться с авторами, которые считают наиболее целесообразным для агентского договора возможность выполнения исключительно действий фактического характера: «Судебная практика также идет по пути разрешения осуществлять только фактические действия в рамках агентского договора. В частности, в одном из судебных дел указано следующее: довод о том, что договор не является агентским, поскольку в обязательства агентане входило совершение юридических действий, не соответствует нормам действующего законодательства, так как агентский договор, в отличие от договоров поручения и комиссии, положения о которых применимы к агентскому договору, не содержит ограничительного перечня действий, которые должен

¹³ Пузырева А.Н. Спор о предмете агентского договора и его возможное решение // Пробелы в российском законодательстве. – 2013. – № 6. – С. 120.

¹⁴ Там же. С. 124.

совершать агент»¹⁵.

Несмотря на все вышесказанное, в действующем российском законодательстве агентский договор занимает самостоятельное место наряду с договорами поручения и комиссии, и законодательно закреплённое определение агентского договора в полной мере позволяет выделить квалифицирующие его признаки.

Для правильной квалификации признаков агентского договора необходимо уточнить значение основных используемых при этом понятий.

Договор консенсуальный - вид договора, для осуществления которого не требуется никакая форма, кроме обычного согласования желания контрагентов. Договор возникает в момент этого согласования, выраженного словами или конклюдентными действиями¹⁶.

Взаимные договоры — где права и обязанности возникают у двух сторон взаимно друг к другу. К ним относится подавляющее большинство договоров, заключаемых в предпринимательской деятельности¹⁷.

Договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является **возмездным**¹⁸.

Из определения агентского договора следует, что он является консенсуальным, взаимным, возмездным. Консенсуальный характер агентского договора обусловлен его отнесенностью к договорам на оказание услуг и, как следствие, тем, что он возникает с момента достижения сторонами согласия. Возмездность агентского договора является его определяющим признаком, как включенная в его структуру в качестве обязательного условия. Консенсуальность и возмездность агентского договора определяют, в свою очередь, его взаимность: каждая из сторон

¹⁵Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 03 ноября 2011 г. по делу № А56-22478/2011//СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

¹⁶Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилиян // Институт новой экономики. – М., 1997.

¹⁷Сергеев А. П., Толстой Ю. К. Гражданское право. Учебник. Часть 1. Издание третье, переработанное и дополненное. – М.: ПРОСПЕКТ, 1999. – С. 504-513.

¹⁸Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) //СПС «КонсультантПлюс». – Ст. 423.

– и агент, и принципал– наделяется как правами, так и обязанностями.

Следует отметить, что в научной литературе является спорным вопрос, можно ли отнести агентский договор к категории фидуциарных (лично-доверительных) сделок. Правоведы, отстаивающие данную позицию (Ю.С. Гамбаров, М.И. Брагинский), не приводят аргументации в пользу указанного вывода, а выделяют лишь возможные последствия отнесения агентского договора к фидуциарным сделкам. Авторы, отрицающие лично-доверительный характер агентских отношений (Е. А. Суханов, О. В. Алферова, А. С. Шаповаленко, Л.В. Таль), считают, что «личное исполнение нельзя отождествлять с личным доверием»¹⁹.

Существует и третья точка зрения, заключающаяся в том, что агентский договор носит фидуциарный характер только в случае совершения агентом фактических действий в остальном агентский договор имеет коммерческую направленность.

Мы придерживаемся мнения, что агентский договор не носит фидуциарный характер. Как отмечает в своем диссертационном исследовании Пузырева А.Н.: «1) прекращение агентского договора, заключенного на определенный срок, невозможно по усмотрению стороны, тогда как фидуциарная сделка может быть расторгнута в одностороннем порядке при любых условиях; 2) у агента есть обязанность по предоставлению отчета о выполнении поручения принципалу (ст. 1008 ГК РФ), что свидетельствует об отсутствии лично-доверительных отношений сторон; 3) агентский договор носит возмездный характер, что также исключает фидуциарность агентских отношений».

1.2. Элементы агентского договора

¹⁹Таль Л.С. Торговый агент и агентурный договор как правовые типы // Сборник статей по гражданскому и торговому праву, посвященных памяти профессора Г.Ф. Шершеневича. – М., 1915. – С. 369.

Элементы договора – это структурные составляющие договора, отражающие его сущность и правовую природу. В современной юридической литературе существует несколько точек зрения на количественный состав элементов договора, в том числе и агентского. Наиболее распространенным и, на наш взгляд, достаточно релевантным, является мнение, в соответствии с которым выделяют следующие элементы договора: субъекты, предмет (объект), содержание договора и форма договора. А. Корецкий по этому поводу справедливо отмечает: «Поскольку "договор" - понятие многозначное, количественный и качественный состав его элементов не будет неизменным и зависит от аспекта, в котором он рассматривается»²⁰.

В настоящее время споры о **субъектном составе** агентского договора не ведутся, его возможные участники и их функции достаточно эксплицитно представлены в закреплённом в ГК РФ понятии агентского договора, на основании которого можно утверждать, что «сторонами агентского договора являются принципал, поручающий совершать те либо иные действия, и агент – лицо, согласившееся и способное, по мнению принципала, на совершение порученных действий»²¹. В действующем законодательстве отсутствуют ограничения, определяющие субъектов, которые не могли бы участвовать в агентских отношениях в качестве той или иной стороны. В соответствии с этим, в роли сторон договора могут выступать любые субъекты гражданского права, как физические, так и юридические лица. Физическое лицо, претендующее на роль агента, должно быть полностью дееспособным, в противном случае вступает в силу норма, предусмотренная ст. 1010 ГК РФ, о прекращении агентского договора: «Агентский договор прекращается вследствие: <...> смерти агента, признания его недееспособным, ограничено дееспособным».

²⁰ Корецкий А. Законность. – 2005. – № 10.

²¹ Габов А.В., Егорова М.А., Могилевский С.Д. и др. Координация экономической деятельности в российском правовом пространстве (отв. ред. доктор юридических наук М.А. Егорова). – "Юстицинформ", 2015. – С. 653.

В научной литературе большинство авторов относят агентские отношения к категории предпринимательских. Действительно, практика показывает, что сторонами агентского договора чаще всего являются участники предпринимательской деятельности, тем не менее следует отметить правовую способность агентского договора оформлять любые гражданско-правовые отношения, в частности те, обеими сторонами которых могут быть физические лица.

В рамках вопроса определения правового статуса субъектов агентского договора необходимо отметить обязательное наличие лицензии для совершения отдельных видов предпринимательской деятельности в соответствии с законодательными нормами по лицензированию. Однако порядок лицензирования в области агентирования имеет свои особенности и на современном этапе является предметом ряда дискуссий, подвергается глубокому анализу в юридической литературе.

Не менее спорным в научной литературе является вопрос о **предмете** агентского договора, не имеющего закрепленного в законодательстве определения. В соответствии с нормой ст. 432 ГК РФ предмет договора в целом относится к существенным условиям, присущим любому договору: «Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение».

Для правильной квалификации наиболее узкого понятия «предмет агентского договора» необходимо более подробно рассмотреть общее и менее дискуссионное понятие «предмет договора», которое к тому же является основным признаком, используемым для общей классификации договоров.

К примеру, Е.А. Суханов дает определение предмету договора посредством описания существенных условий: «К числу существенных,

прежде всего, относятся условия, определяющие предмет договора. Они характеризуют передаваемое имущество, подлежащие выполнению работы, оказываемые услуги либо необходимый результат действий»²².

На наш взгляд, наиболее удачным является следующее определение предмета договора: «ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА – действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки. П. д. кратко отражается в названии договора, например, купля, продажа, аренда, комиссия, поручительство и т.д. В зависимости от П. д. определяются виды договоров и применимое право»²³.

Таким образом, на основании приведенных выше определений можно утверждать, что предмет договора является его основной составляющей, в отношении которой возникают права и обязанности сторон. Кроме того, предмет договора выступает индивидуализирующим признаком, позволяющим отнести договор к той или иной узкоспециализированной категории договорных гражданско-правовых конструкций.

Исходя из буквального толкования п. 1 ст. 1005 ГК РФ, предметом агентского договора является совершение юридических и иных действий. В пункте 1.1 настоящей главы мы подробно рассмотрели понятия «иные действия» и «фактические действия», на основании чего сделан вывод, что в юридической литературе данные понятия рассматриваются как тождественные. Тем не менее, большинство исследователей отдают предпочтение в своих работах термину «фактические действия», семантика которого характеризуется большей конкретикой, нежели понятие «иные действия».

Учитывая тот факт, что законодательство не дает буквального толкования ни юридическим, ни иным (фактическим) действиям, определить предмет договора и квалифицировать договор как агентский на практике

²²Гражданское право. В 2-х томах. Том 2. Учебник / под ред. Е.А. Суханова. – М.: БЕК, 1994. – С. 432.

²³Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилиян // Институт новой экономики. – М., 1997.

бывает достаточно сложно. Для того, чтобы разобраться в заявленной проблеме, необходимо правильно квалифицировать действия, определяющие предмет агентского договора, и обосновать их отношение к категории юридических или фактических деяний.

В правовой литературе в качестве признаков, квалифицирующих юридические действия, выделяют следующие:

- направленность на совершение юридических действий, имеющих значение юридического факта;
- наличие юридически значимой воли лица, направленной на возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей;
- возникновение правовых последствий вследствие осуществления действий, независимо от того, направлена ли воля субъекта, их совершающего, на достижение этих последствий или нет.

В целом квалификация юридических действий затруднений в правоприменительной практике не вызывает. Однако в этом отношении примечательна позиция отдельных авторов, которые определяют юридические действия в рамках агентских отношений исключительно как сделки. К примеру, А.Б. Щербаков применительно к агентскому договору указывает, что юридические действия выступают как совокупность действий, имеющих правовое значение: сделок, действий по их подготовке и исполнению, а также действий по обеспечению охраны субъективных прав различных лиц, в том числе и в публично-правовой сфере²⁴. Представленное толкование юридических действий в рамках агентского договора кажется нам узким и не вполне обоснованным, в связи с чем мы поддерживаем мнение авторов, утверждающих, что юридические действия в области агентского договора охватывают более широкую сферу деятельности, нежели заключение сделок.

²⁴Щербаков А.Б. Договоры комиссии и агентирования: Сравнительно- правовое исследование, соотношение с договором поручения: автореферат на соиск. ученой степени к.юр.н. – Казань, 2007. – 26 с.

Наиболее сложным моментом является квалификация «иных (фактических) действий» в качестве предмета агентского договора. Как уже отмечалось выше, данное понятие не конкретизировано законодателем, и несмотря на то, что определение его правовой природы поднимает огромную волну дискуссий в области юриспруденции, на современном этапе оно остается наиболее сложным, малоизученным и часто становится причиной правовых споров в области агентирования.

Анализ юридической литературы позволил выявить ряд наиболее аргументированных и оформленных, но при этом противоречивых точек зрения по данному вопросу.

Некоторые авторы правовых источников отстаивают позицию о буквальном толковании словосочетания «иные действия», тем самым подчеркивая возможность относить к предмету агентского договора абсолютно любые фактические действия. В частности, к числу фактических действий одним из авторов были отнесены действия по переработке нефти, и выдвинута позиция о том, что агентский договор может быть использован вместо комиссии с элементами подряда²⁵. Предметом агентского договора могут быть и такие действия, которые правовых последствий вообще не вызывают. Таковы, например, действия по рекламе товара или услуг, которые могут и не вызвать никакого отклика со стороны покупателей. Такие действия иногда называют фактическими²⁶.

Другая позиция, которую следует отметить, основана на утверждении, что предметом агентского договора могут быть фактические и юридические действия исключительно посреднического характера. В качестве обоснования приводится пример из судебной практики, из которого следует,

²⁵Овчаренко М.Д. Актуальные вопросы практического применения коммерческого представительства в отдельных областях предпринимательской деятельности // Право и экономика. – 2013. – № 9. // СПС «Консультант Плюс: Комментарии законодательства».

²⁶Гражданское право / под ред. Толстого Ю.К., Сергеева А.С. – М., Проспект, 2000. – С. 410.

что отсутствие существенного условия о посредничестве не позволило квалифицировать договор как агентский²⁷.

Особого внимания заслуживает вопрос о допустимости совершения в соответствии с агентским договором действий только фактического характера, которые могут являться самостоятельным предметом агентского договора. В указанном случае «поручение агенту совершать исключительно действия фактического характера может быть предусмотрено агентским договором (в силу действия в гражданском праве основополагающего принципа свободы договора, закрепленного в ст. 421 ГК РФ)»²⁸.

Существует еще одна точка зрения, которую можно назвать оппозиционной по отношению к предыдущей. Так, по мнению А.В. Егорова, употребленная в п. 1 ст. 1005 ГК РФ конструкция «юридические и иные действия» свидетельствует о связи юридических и фактических действий между собой. Вследствие этого допускается поручать агенту выполнение только фактических действий, обладающих признаками связи с действиями юридическими²⁹. По мнению представителей данной позиции, предметом агентского договора не могут быть только фактические действия, которые входят в предмет договора только как дополнение к юридическим действиям.

Вышесказанное можно резюмировать следующим образом: предметом агентского договора являются действия агента юридического и фактического характера, которые должны быть детально регламентированы условиями договора, путем перечисления действий, поручаемых агенту, направленных на достижение поставленной цели.

Предмет агентского договора может быть сформулирован с различной степенью конкретизации. Действия, совершение которых поручается агенту, могут четко определяться в агентском договоре, как правило, путем их перечисления. Вместе с тем допускается возможность предоставления агенту

²⁷Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 03 ноября 2011г. По делу № А56-22478/2011 // - СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

²⁸Власова Н.В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике // Журнал российского права. – 2013. – №3. – С. 100-105.

²⁹Егоров А.В. Понятие посредничества в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2002. – С. 190.

общих полномочий на совершение сделок от имени принципала без указания на их характер и условия осуществления.

Как уже было отмечено, одним из элементов договора, в том числе и агентского, является **содержание** договора. Е.А. Суханов определяет содержание договора как совокупность его условий, определяющих состав подлежащих совершению сторонами действий, требования к порядку и срокам их выполнения³⁰. В другом источнике «под содержанием договора как сделки (юридического факта) понимаются права и обязанности сторон, касающиеся обстоятельств, предопределяющих юридическую природу, сущность и специфику каждого конкретного договора и его относимость к указанному в законе виду договора»³¹.

Среди договорных условий выделяют следующие виды.

«Существенные – это обязательные условия, достижение соглашения по которым необходимо для возникновения договора. Если не будет соглашения хотя бы по какому-то одному из существенных условий договора или оно совсем не будет в него включено, договор не может признаваться заключенным. Договор считается заключенным, когда между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора (п. 1 ст. 432 ГК). <...>

Обычные условия – это такие, которые предусмотрены в диспозитивных нормах закона, регулирующих данный вид отношений. Они приобретают для сторон силу вследствие самого факта заключения договора, включаются в него автоматически, если стороны не предусмотрели иное. От существенных указанные условия отличаются тем, что не требуют особого согласования и их необязательно оговаривать в договоре. <...>

Случайные условия – это соглашения сторон договора по таким вопросам, которые не предусмотрены в нормативных актах либо эти вопросы

³⁰Гражданское право. В 2-х томах. Том 2. Учебник / под ред. Е.А. Суханова. – М.: БЕК, 1994. – С. 432.

³¹В.П. Мозолин, А.И. Масляев. Гражданское право. Ч.1. – 2005.

урегулированы сторонами и включаются ими в дополнение или во изменение содержащихся в законе правил»³².

Рассмотрим проявление вышеперечисленных характеристик в рамках агентского договора. *Существенным условием* данного договора в первую очередь является его предмет. Выше мы подробно рассмотрели понятие предмета агентского договора и акцентировали внимание на спорных моментах, возникающих при его квалификации. Необходимо добавить, что в отдельных случаях правоприменительной практики безошибочное определение предмета договора позволяет отнести его к той или иной категории договорных отношений и, как следствие, обеспечить грамотное применение законодательных норм.

В настоящее время отнесение предмета агентского договора к его существенным условиям является общепризнанной нормой. Тем не менее, правоведами предпринимаются попытки расширить перечень существенных условий агентского договора. В отдельных источниках предлагают квалифицировать как существенные условие предоставления информации о лице, от имени которого действует агент, и условие о сроке агентского договора.

Поскольку условие об указании информации, от чьего имени действует агент, может оказать существенное влияние на правовое регулирование конкретных агентских отношений, считаем возможным отнести данное условие к категории существенных, особенно с учетом того, что эта позиция находит поддержку и в судебной практике. В частности, в одном судебном решении условие от чьего имени действует агент было расценено как составная часть условия о предмете агентского договора³³, а в другом – в качестве самостоятельного существенного условия, несогласование которого влечет незаключенность договора и перекалификацию его в договор

³²Гражданское право. В 2 ч. // под ред. Камышанского В.П., Коршунова Н.М., Иванова В.И. – М., 2012. – Ч.1. – С. 543; Ч.2. – С. 751. С. 533.

³³Определение ВАС РФ от 31 августа 2011 г. № ВАС-14011/10 по делу № А53-3103/09 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика»

комиссии³⁴.

Что касается срока действия агентского договора, то это условие законодательно закреплено в п. 3 ст. 1005 ГК РФ, в котором сказано, что «агентский договор может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия», поэтому квалифицировать данное условие как существенное, по нашему мнению, нецелесообразно. Если в договоре не указан срок его действия, к отношениям сторон применяется положение п. 3 ст. 425 ГК РФ, в соответствии с которым агентский договор действует до определенного в нем момента окончания исполнения сторонами своих обязательств по договору.

Что касается *обычных условий* агентского договора, они регламентированы положениями законодательства, поэтому не требуют согласования участников агентских отношений. К обычным условиям принято относить: условия о вознаграждении агента (п. 1 ст. 1006 ГК), о порядке и сроках представления принципалу отчетов агента (п. 1 ст. 1008 ГК), а также о возможности заключения субагентского договора (п. 1 ст. 1009 ГК).

Случайные условия агентского договора изменяют или дополняют обычные условия и включаются в текст договора по согласованию сторон. Только оформленные в письменной форме они становятся юридически значимыми.

Форма агентского договора положениями гл. 52 ГК РФ не регламентирована, в следствие чего применяются общие правила о форме сделок (гл. 9 ГК РФ) и форме договора (ст. 434 ГК РФ). С учетом того, что участниками агентских отношений выступают представители предпринимательской сферы, агентский договор обычно заключают в простой письменной форме.

³⁴Постановление ФАС Московского округа от 10 июня 2003 г. № КГ-А40/3534-03 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

Содержание агентского договора как правоотношения, как мы уже отмечали, составляют права и обязанности агента и принципала.

Обязанности агента по агентскому договору:

- совершение юридических и фактических действий по поручению принципала и служащие его интересам, в соответствии с условиями заключенного договора.

- предоставление принципалу отчетов в ходе исполнения агентского договора агент (п. 1 ст. 1008 ГК РФ), в порядке и сроки, предусмотренные договором. При отсутствии в договоре соответствующих условий отчеты представляются агентом по мере исполнения им договора либо по окончании его действия. Поскольку агент действует за счет принципала, к отчету прилагаются необходимые доказательства произведенных агентом расходов (п. 2 ст. 1008 ГК РФ). Однако это предписание является диспозитивным, поэтому принципал может освободить агента от обязанности прикладывать к отчету доказательства произведенных расходов. В силу п. 3 ст. 1008 ГК РФ принципал, имеющий возражения по отчету, должен сообщить о них агенту в течение 30 дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет считается принятым принципалом;

- агент не может заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на той же территории, если этот запрет указан в договоре (п. 3 ст. 1007 ГК РФ).

Договором могут устанавливаться и другие обязанности агента, не предусмотренные законодательством, к примеру, требование «не разглашать третьим лицам полученные в процессе выполнения поручения конфиденциальные сведения, а также не использовать приобретенную таким образом информацию в целях конкуренции с принципалом»³⁵.

Права агента по агентскому договору:

³⁵Николюкин С.В. Посреднические договоры. – М.: Юстицинформ, 2010. – С. 224.

- привлекать к исполнению поручений принципала третьих лиц посредством заключения субагентского договора, оставаясь при этом ответственным за действия субагента перед принципалом (п. 1 ст. 1009 ГК РФ);

- получать вознаграждение за выполнение действий по поручению принципала (п. 1 ст. 1006 ГК РФ).

Обязанности принципала по агентскому договору:

- выплачивать агенту вознаграждение за выполнение поручения в размере и порядке, установленных в агентском договоре; если порядок уплаты вознаграждения не определен, принципал обязан выплатить его в течение недели с момента представления ему агентом отчета за прошедший период (п. 3 ст. 1006 ГК РФ); если размер вознаграждения в договоре не определен, то его следует определять по цене аналогичной услуги (п. 3 ст. 424 ГК РФ);

- возмещать агенту понесенные при исполнении договора расходы, после представления агентом необходимых доказательств, подтверждающих расходы;

- предоставлять агенту необходимые для выполнения поручения документы;

- не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной в договоре территории, и не действовать самостоятельно на этой территории так же, как агент, если это указано в договоре (п. 1 ст. 1007 ГК РФ).

Отдельным видом агентских договоров может быть предусмотрен специальный состав прав и обязанностей участников договора.

Таким образом, мы рассмотрели элементы агентского договора, основная часть которых регулируется законодательством. Особое внимание при заключении агентского договора заслуживают нормы диспозитивного характера и условия, не предусмотренные законодательством, поскольку именно эти позиции создают предпосылки для возникновения правовых

споров в области агентирования. Кроме того, в качестве основополагающего элемента следует отметить предмет агентского договора, неверное определение которого может повлечь признание договора не заключенным.

1.3. Соотношение агентского договора и смежных договоров

Несмотря на то, что агентский договор был введен в Гражданский кодекс РФ в 1996 году, он и сегодня поднимает много спорных вопросов в области агентирования. Регулированию агентских отношений посвящена гл. 52 ГК РФ, содержащая как исключительно нормы об агентском договоре, так и положение о возможности субсидиарного применения норм к договору комиссии и договору поручения, но только в том случае, если они не противоречат положениям об агентском договоре (ст.1011 ГК РФ).

Некоторые правоведы утверждают, что «основные элементы агентского договора заимствованы из договоров поручения и комиссии и являются традиционными и хорошо известными»³⁶, «...в соответствии с определением, данным в ГК, агентирование – не самостоятельный вид обязательств, отличный от поручения или комиссии, а скорее попытка механического соединения норм, регламентирующих отношения, возникающие при поручении и комиссии»³⁷, подчеркивая его смешанную конструкцию. Именно эта особенность порождает сложности при квалификации договора как агентского и обуславливает проблемы при выявлении признаков, отличающих данный вид договора от смежных правовых конструкций, что может приводить к применению несоответствующих правовых норм и, как следствие, к принятию неверных решений при разрешении споров.

Другие авторы уверенно заявляют о отсутствии необходимости в агентском договоре как самостоятельной правовой конструкции, отмечая,

³⁶ Коммерческое право: Учебник / под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – СПб., 1998. – С.402.

³⁷Хвалей В. Агентский договор: перспективы для России // Закон. – 2000. – № 6. – С. 92.

что: «весь круг возможностей, заложенный законодателем в схему агентских взаимоотношений, может быть реализован путем применения договоров комиссии либо поручения и дополнительная конструкция в российском гражданском праве является лишней»³⁸.

Наиболее приемлемой, на наш взгляд, является позиция, согласно которой «агентский договор занимает самостоятельное место наряду с указанными договорами, т.к. само появление агентского договора обусловлено стремлением создать новую форму посреднических отношений, которая выходила бы за рамки требований и ограничений, ранее содержащихся в нормах о договорах комиссии и поручения»³⁹.

С учетом заявленной проблемы, считаем необходимым рассмотреть соотношение агентского договора с договорами поручения и комиссии, выявить присущие ему индивидуализирующие признаки, которые позволят определить его место в системе договорных гражданско-правовых отношений.

Несмотря на то, что агентский договор основывается на конструкции договоров поручения или комиссии и к нему применяются многие нормы, предусмотренные для указанных смежных договоров, он имеет ряд специфических особенностей, отличающих его от них.

Основным элементом, по которому в законодательстве принято квалифицировать вид договора, является его предмет. Однако именно в отношении предмета договора некоторые правоведы видят сложности в их разделении. Так, например, В.В. Витрянский отмечал, что «в случае с агентским договором именно по предмету договора достаточно сложно провести разграничение со смежными договорами поручения и комиссии»⁴⁰. Таким образом, по нашему мнению, для квалификации агентских отношений необходимо рассматривать предмет договора в комплексе с другими

³⁸Глебова О.П. Налоговый учет агентских договоров //Российский налоговый курьер. – 2002. – № 18. – С. 58.

³⁹Вострикова Л.Г., Любимов М.А. Правовое регулирование агентских отношений в хозяйственном обороте // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 2. – С. 41.

⁴⁰Витрянский В.В. Гражданский кодекс о договоре // Вестник ВАС РФ. – 1995. – №10. – С. 65.

специфическими признаками, присущими исключительно агентскому договору.

В соответствии с **агентским договором** агент обязуется за вознаграждение совершать по поручению принципала юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала⁴¹.

По **договору поручения** поверенный обязуется совершить от имени и за счет доверителя определенные юридические действия.

По **договору комиссии** комиссионер обязуется по поручению комитента за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента⁴².

Таким образом, исходя из законодательных положений по указанным договорам можно утверждать, что «если предметом договора комиссии является совершение комиссионером исключительно сделок, а договора поручения – и иных юридических действий, среди которых могут быть и сделки, то статус агента предполагает совершение им не только юридических, но и иных действий, что несвойственно ни для того, ни для другого договоров»⁴³. Как мы уже отмечали, под иными действиями в смысле ст. 1005 ГК РФ понимаются действия, которые обычно называют фактическими, тогда как «возможность осуществления на основе рассматриваемого договора действий фактического характера не делает заключенный договор смешанным (поручение и возмездное оказание услуг), ибо указанные действия входят именно в предмет агентского договора»⁴⁴.

Проведенный анализ положений законодательства в области рассматриваемых посреднических договоров позволяет выделить дополнительные особенности предмета агентского договора, принципиально отличающие его от договоров поручения и комиссии:

⁴¹ ГК РФ. Ст. 1005.

⁴² ГК РФ. Ст. 990.

⁴³ Любимова М.Д. Особенности применения агентского договора в различных сферах хозяйственной деятельности // Юрист. – 2011. – № 16. – С. 3-12.

⁴⁴ Егоров А.В. Сделки как предмет договора комиссии // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. – 2001. – № 10. – С. 75-89.

1) агентский договор может содержать условие, запрещающее принципалу заключать аналогичные агентские договоры с другими агентами, действующими на определённой в договоре территории, договор поручения не предусматривает таких ограничений, а договор комиссии может содержать такой запрет, но предмет данного договора значительно уже, чем предмет агентского договора;

2) по агентскому договору принципал в силу п. 1 ст. 1007 ГК РФ может быть обязан не вести самостоятельно аналогичную деятельность на этой территории, что не предусмотрено посредническим договором;

3) в агентский договор в силу п. 2 ст. 1007 ГК РФ может быть включена обязанность агента не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с той, что указана в договоре.

Не менее важным элементом, участвующим в отграничении агентского договора от смежных договорных конструкций, является **содержание** договора агентирования. Е.А. Суханов, подчеркивая автономный характер данного элемента, утверждал, что «содержание агентского договора гораздо шире, нежели договоров поручения и комиссии, ибо действия агента во всех случаях могут выходить за рамки и того, и другого договоров. То есть в конкретном агентском договоре возможно одновременно выступление агента в одних сделках от своего имени, а в других – от имени принципала»⁴⁵. При этом выбор, от чьего имени агент будет совершать соответствующие действия, зависит от соглашения сторон, а если это не определено, то от усмотрения агента. Указанная специфическая особенность агентского договора может выступать квалифицирующим признаком, отличающим его от договора комиссии, где, действуя от собственного имени, комиссионер не является представителем комитента, и от договора поручения, по которому поверенный, действуя от имени доверителя, выступает как его представитель. Удачно эту специфическую особенность агентского договора

⁴⁵Гражданское право. Том 2, полутом 2 / под ред. Е.А. Суханова. – М., 2000. С. 704.

охарактеризовал Г.Е. Авилов: «Способ участия агента в отношениях с третьими лицами, который является конституирующим признаком для договоров поручения и комиссии (и который лежит в основе разграничения этих договоров), для агентского договора, напротив, значения не имеет. Смысл агентского договора состоит именно в том, что деятельность, осуществляемая агентом по поручению и в интересах принципала, порождает для принципала имущественные последствия. Что же касается характера взаимоотношений агента с третьими лицами, то стороны вправе использовать любую модель - и поручения, и комиссии, и их сочетания»⁴⁶.

К категории отличительных особенностей, которые могут облегчить квалификацию агентского договора, может быть отнесен его «длительный» характер. Эта особенность определяется на основании содержания п. 1 ст. 1005 ГК РФ, в соответствии с которой «агент обязуется за вознаграждения совершать по поручению принципала юридические и иные действия». Употребление в приведенной формулировке глагола несовершенного вида «совершать», предусматривает возможность длительного существования договора (основное, общее значение несовершенного вида - «обозначение действия в его течении, не стесняемом мыслью о пределе процесса в целом», т.е. речь идет о неограниченном действии»⁴⁷), тогда как обязанности поверенного и комиссионера в договорах поручения (п. 1 ст. 971 ГК РФ) и комиссии (п. 1 ст. 990 ГК РФ) раскрываются в законе посредством глагола совершенного вида «совершить», указывающим на ограниченную длительность действий («обозначенный формой совершенного вида целостный факт становится таковым по достижении действием некоторого предела»⁴⁸). Тем не менее необходимо отметить, что в законодательных нормах, регулирующих отношения каждого из трех договоров: агентского, поручения и комиссии, закреплена возможность заключения данных

⁴⁶Авилов Г.Е. Агентирование (глава 52) // ГК РФ. Ч.2. Тексты, комментарии, алфавитно-предметный указатель. – М., 1996. – С. 525-526.

⁴⁷В.В. Виноградов. Русский язык. – М.: Высшая школа, 1972. – С. 394.

⁴⁸Л.И. Ушакова. Современный русский язык. Морфология // изд-во Белгородского гос. ун-та. – 1999. – С.284.

договоров на определенный срок или без указания срока действия. Однако если договор поручения и договор комиссии всегда подразумевают выполнение определенных порученных действий, то в агентском договоре речь может идти о комплексе действий, количественный и качественный состав которых может меняться в ходе их исполнения.

Помимо рассмотренных выше общих признаков, отличающих агентский договор от договора комиссии и договора поручения, нельзя не отметить те признаки, которые делают агентский договор сходным с одним и видов смежных договоров, но отграничивают его от другого.

В агентском договоре, как и в договоре комиссии, возможно привлечение третьих лиц для исполнения порученных действий, посредством заключения субагентского договора в силу п. 1 ст. 1009 ГК РФ или договора субкомиссии в силу п. 1 ст. 994 ГК РФ. Особенностью субагентского договора является то, что если принципал желает ограничить возможность субагентирования, он должен специально оговорить это при заключении соглашения. Тогда как в соответствии с договором поручения поверенный должен исполнить обязательство лично, так как привлечение третьих лиц законом не предусмотрено.

К рассматриваемой группе признаков можно отнести и основания для прекращения договора. В соответствии с договором поручения обе стороны могут отказаться от договора «во всякое время» (п. 2, ст. 977 ГК РФ); по договору комиссии возможность отказаться предоставлена только комитенту, комиссионер же вправе отказаться от договора в одностороннем порядке только в случаях, установленных законом или договором (ст. 1002 ГК РФ); агентский договор предоставляет право отказаться от исполнения договора обеим сторонам, но для этого необходимо, чтобы договор был заключен без определения срока окончания его действия. В отличие от договора поручения агентский договор прекращается только в случае смерти, признания безвестно отсутствующим, недееспособным или ограниченно дееспособным

агента, но не принципала. В этом агентский договор схож с договором комиссии.

Таким образом, на основании изложенного можно сделать вывод, что агентский договор является самостоятельной правовой конструкцией, обладающей совокупностью исключительных квалифицирующих признаков, которые позволяют отделять его от смежных договоров поручения и комиссии. Несмотря на то, что к отношениям, вытекающим из агентского договора, могут применяться правила, предусмотренные для договоров комиссии и поручения, Гражданский кодекс содержит отдельную главу, посвященную агентированию, что подчеркивает самостоятельность агентского договора.

Глава 2. Правовое регулирование агентских отношений в Российской Федерации

Важная роль в развитии многих отраслей экономической системы на современном этапе отводится посреднической деятельности, которая в силу своего динамичного развития требует от законодателей своевременного актуального усовершенствования существующих и принятия новых правовых норм. Как уже было сказано выше, «агентирование наряду с договорами поручения и комиссии является разновидностью правового оформления посреднической деятельности»⁴⁹. Именно эта взаимосвязь, позволяющая использовать для регулирования агентских отношений правовые нормы по агентированию в совокупности с правовыми нормами смежных посреднических договоров и порождает в правоприменительной практике много спорных моментов.

В настоящее время основным правовым документом, содержащим законодательные нормы о регулировании агентских отношений, является Гражданский кодекс Российской Федерации. Он содержит отдельную главу «Агентирование» (гл. 52 ГК РФ), в ст. 1005 - 1011 которой закреплены основные положения, регламентирующие данный вид посреднических отношений, сформулированы понятие агентского договора, требования к форме и сроку агентского договора, определен порядок уплаты вознаграждения, установлены ограничения прав принципала и агента, условия предоставления агентом отчета, заключения субагентского договора, определены возможности прекращения агентского договора. Кроме того, как мы уже отмечали, в ст. 1011 ГК РФ законодателем закреплена возможность применения к данному виду отношений отдельных правовых норм договоров поручения и комиссии (гл. 49 и 51 ГК РФ).

⁴⁹Белов А.П. Посредничество во внешней торговле. Право и практика // Право и экономика. – 1998. – № 8.

Основной проблемой правового регулирования агентских отношений является, прежде всего, проблема квалификации договора именно как агентского. И, как уже отмечалось, определяющая роль в принадлежности договора к той или иной категории договорных отношений отводится существенным условиям договора, в случае с агентским договором таким существенным условием является его предмет. Но если условие о предмете не согласовано, то агентский договор считается незаключенным. Проблема сводится к тому, что согласование сторонами предмета агентского договора имеет специфическую особенность, которая связана с тем, что в момент заключения договора принципал и агент не всегда могут четко определить характер подлежащих совершению действий. Особенно это касается совершения юридических действий от имени принципала. Еще в 1915 г. Л.С. Таль отмечал, что оказываемые агентом услуги «не определяются конкретно при заключении агентурного договора», поскольку «агент состоит постоянным представителем своих препоручителей, а не только исполнителем отдельных поручений»⁵⁰. В связи с этим, на практике, субъектам агентских отношений указывается на возможность не конкретизировать характер сделок при составлении договора на их совершение от имени принципала или ограничиваться указанием на общие полномочия агента совершать юридические действия от имени и за счет принципала⁵¹. Общие полномочия агента на совершение сделок от имени принципала могут быть предусмотрены в самом агентском договоре, но при этом договор в обязательном порядке должен быть заключен в письменной форме (п. 2 ст. 1005 ГК). Что касается полномочий на совершение юридических действий, то в таком случае агентский договор строится по модели договора поручения, и полномочия агента, действующего от имени принципала, в обязательном порядке оформляются доверенностью (п. 1 ст.

⁵⁰Таль Л.С. Торговый агент и агентурный договор как правовые типы // Сборник статей по гражданскому и торговому праву. Памяти профессора Габриэля Феликсовича Шершеневича. – М., 2005. – С. 480, 484.

⁵¹См., например, постановление ФАС МО от 21.02.2013 по делу № А41-46690/11; постановление 11-го арбитражного апелляционного суда от 27.02.2010 по делу № А65-20822/2009 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

182, п. 1 ст. 975 ГК), позволяющей ему доказать легитимность своих полномочий третьим лицам.

Рассматривая фактические действия, совершаемые в рамках агентского договора, следует отметить, что в судебной практике нет единого мнения о том, могут ли агенту при заключении агентского договора поручены только фактические действия. Как правило, суды признают подобные соглашения агентскими договорами⁵². Вместе с тем, имеют место отдельные случаи, когда агентский договор, содержащий указания на поручение агенту лишь фактических действий, квалифицируют как договор возмездного оказания услуг либо договор смешанного типа⁵³.

Большое внимание в области изучения особенностей правового регулирования агентских отношений уделяется вопросу ответственности сторон агентского договора. Правоведы единогласно отмечают, что данный вопрос требует дополнительного научного внимания и комплексного изучения, так как глава 52 ГК РФ не содержит специальной нормы ответственности сторон. Освещая заявленную проблему Т.А. Чмелева утверждает, что на основании «анализа норм главы 52 ГК РФ, общих положений гражданского законодательства об ответственности за нарушение обязательств, специального законодательства, материалов судебной практики и доктринальных источников, можно сделать вывод, что к агентским отношениям применяются общие положения об ответственности, но с определенной спецификой»⁵⁴.

На основании общих положений вопрос об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора агентирования решается в соответствии с п. 1 ст. 401 ГК РФ, по которому «лицо, не исполнившее обязательства либо исполнившее его ненадлежащим образом, несет ответственность при наличии вины (умысла или неосторожности),

⁵²См., например, постановление 11-го арбитражного апелляционного суда от 11.07.2013 по делу № А65-1022/2013 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁵³См., например, постановление Арбитражного суда СКО от 26.08.2014 по делу № А63-11025/2013; постановление ФАС МО от 28.10.2004 № КГ-А40/9957-04 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁵⁴ Чмелева Т.А. Проблемы ответственности сторон агентского договора // Современное право. – 2016. – №9.

кроме случаев, когда законом или договором предусмотрены иные основания ответственности». Кроме того, согласно п. 3 ст. 401 ГК РФ «лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств». Вследствие того, что действия, предусмотренные агентским договором, могут совершаться агентом как от имени принципала, так и от своего имени, необходимо акцентировать внимание на положения п. 1 ст. 1005 ГК РФ, в соответствии с которыми, если агент вступает в правоотношения с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, то становится обязанным именно он, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Судебная практика при рассмотрении агентских соглашений с участием третьих лиц, привлекаемых агентом для исполнения поручений принципала, освобождает агента от ответственности перед принципалом за ненадлежащее исполнение обязанностей третьим лицом, с которым заключена сделка, в соответствии со ст. 982 ГК РФ, в которой указано, что при одобрении лицом действий, совершенных в его интересах, в дальнейшем к отношениям сторон применяются не только правила о договоре поручения, но и правила об ином договоре, соответствующем характеру предпринятых действий⁵⁵.

Интерес представляет также положение п. 3 ст. 401 ГК РФ, согласно которому в агентском договоре могут быть предусмотрены условия,

⁵⁵Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 16.06.2014г. № Ф08-3423/14 по делу № А61-2042/2013 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика»

снижающие либо исключаящие ответственность агента за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора агентирования. Там же приводится пример нормы, которая может включаться в текст агентского договора: «агент не несет ответственности, если сделка, поручение на совершение которой дано принципалом, не будет совершена по причинам, не зависящим от агента». Кроме того, в договоре в качестве освобождающих от ответственности обстоятельств помимо действий непреодолимой силы могут быть перечисленные иные, так называемые форс-мажорные обстоятельства.

Анализ судебной практики показывает, что большое количество споров в области агентирования возникает между сторонами по вопросам выплаты агентского вознаграждения. В силу п. 1 ст. 1005 ГК РФ агентский договор признается возмездным и по нормам, содержащимся в ст. 1006 ГК РФ, принципал обязан уплатить агенту вознаграждение. Причем в юридической литературе подчеркивается, что выплата вознаграждения агенту является обязанностью, а не правом принципала, т.е. норма носит императивный характер и, соответственно, при ненадлежащем выполнении или невыполнении данной обязанности наступает ответственность.

«Главы 49, 51 и 52 ГК РФ, применяемые к регулированию отношений агентирования, содержат статьи о выплате вознаграждения агенту, поверенному и комиссионеру. Однако в названных статьях не конкретизированы условия возникновения права на вознаграждение и порядок его выплаты»⁵⁶. Данные условия в конкретизированной форме судебная практика рекомендует закреплять в самом агентском соглашении. Так, в договоре может быть предусмотрено, что в случае невыплаты агенту вознаграждения в указанный срок, принципал должен будет уплатить неустойку, которая представляет собой согласованный в договоре процент от суммы платежа за каждый день просрочки. В случае, если спор будет разрешаться между сторонами в судебном порядке, судом может быть

⁵⁶ Власова Н.В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике // Журнал российского права. – 2013. – №3. – С. 100-109.

применена норма, установленная ст. 333 ГК РФ⁵⁷ об уменьшении размера неустойки, если она будет несоразмерна последствиям нарушения обязательства.

Как мы уже отмечали, в законе не предусмотрены нормы о размере вознаграждения. Как правило, это условие согласовывается непосредственно в договоре. Если такого условия в договоре нет, вознаграждение определяется исходя из стоимости аналогичных услуг при сравнимых обстоятельствах в силу п. 3 ст. 424 ГК РФ. При этом в соответствии со ст. 1006 ГК РФ принципал обязан выплачивать вознаграждение в течение недели с момента предоставления ему агентом отчета за прошедший период. На практике сторонам агентского договора следует указать на свободу в выборе условий, порядка и размера оплаты. Прямых указаний в отношении подобных ситуаций нет ни в законодательстве, ни в доктрине.

В нормах ГК РФ отсутствует положение о минимальном вознаграждении, которое может быть получено агентом за совершенные им действия. В одном из судебных решений было отмечено, что условие договора, согласно которому, в случае нарушения агентом обязанности по договору, принципал вправе уменьшить его вознаграждение до суммы один рубль в месяц, является ничтожным, и существенное занижение размера агентского вознаграждения не соответствует рыночному характеру гражданско-правовых отношений⁵⁸.

Суды зачастую отрицательно относятся к условиям договора, предусматривающим выплату агентского вознаграждения после поступления принципалу денежных средств по совершенной сделке. Так, в одном из дел агент обязался за вознаграждение совершать по поручению принципала действия, направленные на поиск и привлечение инвесторов для определенного проекта. При этом агентское вознаграждение подлежало уплате после исполнения инвестором обязательств по уплате арендной платы

⁵⁷ГК РФ. Ст. 333.

⁵⁸Постановление ФАС Московского округа от 03 мая 2012 г. по делу № А40-20886/11-87- 115 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

и других платежей. Суд признал данное условие недействительным, так как обязанность принципала по оплате услуг агента поставлена в зависимость от обстоятельств, относительно которых неизвестно, наступят они или нет. ВАС РФ поддержал данную позицию⁵⁹.

Тем не менее суд может признать размер агентского вознаграждения неразумным и несоразмерным исполненному обязательству, если вознаграждение значительно превышает сумму совершенной агентом для принципала сделки. Так, «суд установил, что агентское вознаграждение в размере 3 336 364 руб., с учетом совершения сделки агентом на сумму 663 636 руб., нельзя признать разумным и соразмерным исполненному агентом обязательству. Оно в корне противоречит общим началам и смыслу гражданского законодательства, которое устанавливает равенство участников гражданских правоотношений и не допускает действий, осуществляемых с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах»⁶⁰.

Изучая вопрос правового регулирования агентского вознаграждения необходимо отметить, что в соответствии со ст. 1001 ГК РФ помимо выплаты вознаграждения агент имеет право на возмещение своих расходов, связанных с исполнением действий, закрепленных договором. Несоблюдение данной императивной нормы, т.е. отказ принципала возместить все необходимые расходы, совершенные агентом для исполнения поручений принципала, может повлечь ответственность принципала так же, как и в случае отказа в выплате вознаграждения агенту⁶¹.

В главе 1 нашего исследования мы указывали, что одной из обязанностей агента, предусмотренной законодательством в ст. 1008 ГК РФ, является оформление и предоставление принципалу отчета об исполнении поручений, закрепленных в агентском договоре. Согласно судебной

⁵⁹Определение ВАС РФ от 28.11.2013 № ВАС-17299/13 по делу № А56-47233/2012 // СПС «Консультант Плюс: Судебная практика».

⁶⁰Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 24.08.2006 по делу № А03-12872/05-15// СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁶¹ГК РФ. Ст. 1001.

практике, даже если стороны при заключении агентского договора не закрепят указанную обязанность агента, агент не освобождается от ее исполнения⁶². Форма отчета, порядок его оформления и предоставления, зависимость агентского вознаграждения от сроков предоставления отчета, не регламентированы законодателем, поэтому несогласованность указанных условий агентского договора порождает споры сторон и, как следствие, дополнительные судебные разбирательства.

С позиции юристов-правоприменителей отчет агента является основным документом, посредством которого он может донести до принципала информацию о добросовестном исполнении его поручений. С точки зрения бухгалтерского учета отчет является обязательным документом и представляет собой первичный документ. В рамках правового регулирования агентских отношений форма отчета агента не определена. На практике, как правило, она разрабатывается непосредственно сторонами и утверждается в качестве приложения к договору. Согласно п. 2 ст. 9 ФЗ «О бухгалтерском учете» отчет должен содержать все реквизиты первичного документа, а также сведения о конкретных видах работ, услуг и их объеме⁶³. Если отчет не содержит вышеперечисленных сведений, то согласно судебной практике он не может считаться первичным документом⁶⁴. Однако, существуют и решения суда, согласно которым признается указание в отчетах лишь общей информации, если это предусматривается в условиях самого договора агентирования⁶⁵. Таким образом, судебная практика по данному вопросу достаточно противоречива.

Что касается сроков предоставления отчета, то законодательно установлена обязанность агента по представлению принципалу отчета на условиях, предусмотренных договором, а в случае отсутствия таких

⁶² Постановление ФАС Дальневосточного округа от 07 августа 2012 г. № Ф03-3479/2012 по делу № А59-4462/2011 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁶³ О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. №402-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. – №50. – Ст. 7344.

⁶⁴ Постановления Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 27.10.08 № Ф04-6501/2008(14672-А67-41) 115 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁶⁵ Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 24.08.07 № А56-51819/2006 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

положений - по мере исполнения им договора либо по окончании действия договора (п. 1 ст.1008 ГК РФ). Также законодателем определена обязанность принципала заявить возражения по представленному ему отчету в течение 30 дней со дня представления отчета, если иной срок не установлен соглашением сторон. При отсутствии же таких возражений отчет считается принятым (п.3 ст. 1008 ГК РФ)⁶⁶. С учетом того, что законом предусмотрены случаи, когда агент действует за счет принципала, обязательным является также представление финансовых отчетов, подтверждающих целесообразность произведенных им расходов.

Спорным в судебной практике остается вопрос о взаимосвязи выплаты агентского вознаграждения за исполненные услуги и своевременности предоставления отчета о выполнении данных услуг. В соответствии со ст. 1006 ГК РФ «выплата агентского вознаграждения не зависит напрямую от представления отчетов, в связи с чем факт просрочки исполнения обязательств по представлению подтверждения оказанных услуг не является основанием для признания услуг, оказанных агентом принципалу, выполненными ненадлежащим образом и, как следствие, не может исключать обязанности принципала по выплате агентского вознаграждения агенту»⁶⁷.

Тем не менее, в судебной практике обращают на себя внимание случаи вынесения противоположных решений при рассмотрении споров по обсуждаемому вопросу. «Так, при оспаривании правомерности удержанного агентом агентского вознаграждения, в связи с нарушением обязанности агента, предусмотренной условиями договора о сроках сдачи отчетности, подтверждающих документов и денежных средств, полученных от третьих лиц во исполнение поручения принципала, Санкт-Петербургский городской суд Определением от 11.11.2013 № 33-17702 удовлетворил требования

⁶⁶ Васильчикова Н.А., Порохов М.Ю. Отдельные проблемы законодательного регулирования агентских правоотношений // Ленинградский юридический журнал. – 2015. – №1. – С. 25-31.

⁶⁷ Васильчикова Н.А., Порохов М.Ю. Отдельные проблемы законодательного регулирования агентских правоотношений // Ленинградский юридический журнал. – 2015. – №1. – С. 25-31.

принципала и взыскал с агента неправомерно удержанное агентское вознаграждение, тем самым определив просрочку исполнения обязательств по своевременной сдаче отчетности как существенное нарушение условий договора и ненадлежащее оказание услуг <...>У Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа на этот же счет мнение обратное. Так, суд пришел к выводу, что по смыслу ст. 1006 Гражданского кодекса Российской Федерации выплата агентского вознаграждения не зависит напрямую от представления отчетов, если доказан факт оказания услуг. Как следует из названной статьи, принципал обязан уплатить вознаграждение в течение недели с момента представления агентом отчета за прошедший период. Иными словами, отчет является основанием для выплаты вознаграждения, а день его представления - датой, с которой начинается установленный указанной статьей срок для подобной выплаты»⁶⁸. Таким образом, «срок представления отчета агентом принципалу следует считать существенным условием исполнения обязанности, возложенной принципалом на агента в рамках договора, лишь для исчисления срока выплаты агентского вознаграждения, а не основанием для его выплаты в принципе. Следовательно, при просрочке исполнения обязательства, предусмотренного договором, о сроке представления отчета, а также неисполнения данной обязанности в целом, услуги агента все равно подлежат оплате как выполненные надлежащим образом. Отчеты сами по себе не имеют самодовлеющего значения, а составляются в целях подтверждения выполнения агентом своих обязательств»⁶⁹.

Принимая во внимание отсутствие единого мнения в судебной практике по вопросу взаимосвязи получения агентом агентского вознаграждения с надлежащим выполнением обязательств по заключенному договору (в том числе соблюдение сроков предоставления отчета), отсутствия конкретики в существующих законодательных нормах,

⁶⁸Там же.

⁶⁹Николюкин С.В. Посреднические договоры. – М.: Юстицинформ, 2010. – С. 224.

направленных на регулирование данной области агентских отношений, правоведы обращают внимание на возможность закрепления необходимых условий по данным вопросам в полном объеме в тексте агентского договора, что позволит избежать спорных ситуаций и вытекающих из них судебных разбирательств.

В завершение темы вознаграждения агента считаем необходимым обратить внимание на отсутствие в ГК РФ норм выплаты агентского вознаграждения за сделки, заключенные после прекращения агентского договора. В соответствии с ГК РФ «агент, действующий по модели как договора поручения, так и договора комиссии, при прекращении агентского договора имеет право на агентское вознаграждение лишь за сделки, совершенные до прекращения договора»⁷⁰. Данная позиция основана на законодательно закрепленных нормах, применяемых к договору поручения (п.1 ст. 978 ГК РФ) и договору комиссии (п. 2 ст. 1003 ГК РФ). В дополнение к рассматриваемому вопросу следует отметить, что нормы ГК РФ также не содержат подробных норм выплаты агентского вознаграждения и возмещения убытков, вызванных прекращением агентского договора. В юридической литературе, высказывается, на наш взгляд, справедливое мнение о том, что для решения споров в данной области недостаточно отсылки к условиям агентского договора в ст. 421 ГК РФ или положениям гл. 49 и 51 ГК РФ, которые недостаточно конкретизированы.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о правовых основаниях прекращения агентского договора. В ст. 1010 ГК РФ предусмотрены три основания, по которым возможно прекращение агентского договора: отказ одной из сторон от исполнения договора, заключенного без определения срока окончания его действия, смерть агента, признание его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим, признание индивидуального предпринимателя, являющегося агентом, несостоятельным (банкротом).

⁷⁰Калемина, В. В. Договорное право. – М.: Омега-Л, 2014. – С. 174.

Буквальное толкование статьи 1010 ГК РФ свидетельствует о том, что односторонний отказ возможен только по договору, заключенному на неопределенный срок. Если агентский договор заключен на определенный срок, то он не может быть расторгнут в одностороннем порядке ни одной из сторон. Тем не менее в правоприменительной практике встречаются случаи, когда условия о возможности одностороннего отказа от исполнения договора, заключенного на определенный срок, предусмотрены сторонами агентского соглашения путем включения их в содержание договора.

В судебной практике можно встретить противоположные позиции относительно правомерности указанных фактов. В одном случае суды признают правомерным включение условия о возможности одностороннего отказа в агентский договор, заключенный на определенный срок, аргументируя тем, что это не противоречит императивным нормам ст. 1010 ГК РФ⁷¹. Однако более распространенной является противоположная позиция, согласно которой условие об одностороннем отказе от договора агентирования является ничтожным в случае определения в договоре срока действия, как противоречащее содержанию статьи 1010 ГК РФ⁷².

В настоящее время данная проблема может рассматриваться с учетом положений Постановления Пленума Высшего Арбитражного суда РФ от 14 марта 2014 года. В данном постановлении указано, в каких именно случаях правовая норма должна считаться императивной. ВАС РФ установил критерии, которые необходимо учитывать при проверке нормы на императивность. Критерии, названные в пункте 3 Постановления ВАС РФ, не позволяют прийти к выводу о том, что в статье 1010 ГК РФ в императивном порядке запрещается устанавливать в заключенном на определенный срок агентском договоре положение о праве на односторонний отказ, при условии, что стороны договора являются коммерческими организациями. Таким

⁷¹Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 17.07.08. по делу № А56-17942/2007 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁷²Определение ВАС РФ от 08.04.08 №4211/08, 667, Федерального арбитражного суда Московского округа от 31.03.11 по делу № А40-93058/10-10-705 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

образом в срочный договор агентирования может быть включено условие об одностороннем отказе, что указано в пункте 4 Постановления ВАС РФ. Для того, чтобы воспользоваться возможностью расторжения договора агентирования в одностороннем порядке, необходимо, чтобы стороны в содержании договора предусмотрели обстоятельства, при которых агент либо принципал вправе отказаться от исполнения договора⁷³.

Еще одним недостатком правового регулирования агентского договора можно признать отсутствие в действующем законодательстве норм относительно необходимости предварительного уведомления другой стороны в случае одностороннего отказа, а также относительно порядка и сроков данного уведомления. Судебная практика в указанном вопросе придерживается единого мнения и определяет, что в случае неуведомления принципалом агента об одностороннем отказе договор не считается прекращенным. На практике в договор зачастую включается положение о том, что стороны вправе в одностороннем порядке отказаться от договора путем направления в адрес другой стороны письменного уведомления в определенный срок⁷⁴.

Дискуссионным в теории и правоприменительной практике остается вопрос о том, является ли перечень оснований прекращения агентского договора, закрепленный в статье 1010 ГК РФ исчерпывающим. Например, Р.С. Бевзенко считает, что действующим законодательством закреплен не исчерпывающий перечень оснований, по которым возможно прекращение договора агентирования, так как к данному договору могут применяться общие положения об обязательствах, в том числе и основаниях их прекращения, содержащиеся в ГК РФ, других законах и иных правовых актах⁷⁵. В судебной практике можно встретить решения, в которых судьи приходят к выводу о закрытости перечня оснований прекращения договора

⁷³Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 №16 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁷⁴Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 02 июня 2011 г. по делу № А53- 22248/2010 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁷⁵А.Б. Бабаев Практика применения Гражданского кодекса РФ частей второй и третьей / под общ. ред. В.А. Белова. – М.: Юрайт, 2009. – С. 1429.

агентирования⁷⁶. Следует отметить, что в статье 1010 ГК РФ отсутствуют такие основания прекращения договора агентирования, как признание принципала недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим, несмотря на то, что каждое из названных обстоятельств делает невозможным продолжение существующих правоотношений между сторонами.

Кроме того, у правоприменителей вызывает интерес включенное в ГК РФ положение о прекращении агентского договора по причине признания индивидуального предпринимателя, являющегося агентом, несостоятельным (банкротом). Из анализа указанных положений законодательства следует, что утрата статуса индивидуального предпринимателя по иным основаниям, нежели банкротство, также может повлечь прекращение договора агентирования, несмотря на то, что эти случаи не отражены в ст. 1010 ГК РФ.

В случае реорганизации агента и принципала, которые выступают в правоотношениях как юридические лица, агентский договор не прекращает действовать. Указанное положение поддерживается большинством ученых-правоведов, в том числе А.Е. Сухановым, который говорит о возможности правопреемства при реорганизации и отсутствии лично-доверительного характера в самом обязательстве⁷⁷.

Таким образом, правоведы, на наш взгляд, приходят к справедливому выводу, что представленный в статье 1010 ГК РФ перечень оснований прекращения договора агентирования нельзя определить, как исчерпывающий, с учетом того, что нормы ГК РФ, посвященные основаниям прекращения договоров комиссии и поручения, не применяются к правоотношениям между агентом и принципалом при заключении договора агентирования по модели данных договоров.

Особый интерес вызывают положения гл. 52 ГК РФ, содержащие условия об ограничении действий как агента, так и принципала. Согласно ст.

⁷⁶Постановление ФАС Северо-Западного округа от 10.05.06. по делу № А56-18131/2005 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика».

⁷⁷Суханов А.Е. Агентский договор // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. – 1999. – №12.

1007 ГК РФ в агентском договоре может быть закреплено обязательство принципала не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной договором территории, либо воздержаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет агентского договора. Кроме того, агентским договором может быть предусмотрено обязательство агента не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с территорией, указанной в договоре. Следует подчеркнуть, что данные положения законодательства приобретают императивную форму только если они включены в содержание агентского договора.

Порядок разрешения споров, вытекающих из агентских отношений, во многом определяется непосредственно содержанием агентского договора. К примеру, пострадавшая сторона не может обратиться сразу с иском в суд, если в договоре агентирования предусмотрен досудебный порядок урегулирования спора, который заключается в обмене письменными претензиями с последующими ответами на них, срок предоставления которых обычно определен в договоре. К форме и содержанию претензии особых требований не предъявляется, она составляется в общепринятой форме, и, как правило, содержит информацию о том, что именно нарушено и на чем основываются требования, ссылки на законодательство и т. д.

В случае отсутствия ответа одной из сторон на заявленную претензию в установленный срок спор решается в судебном порядке.

Помимо норм, содержащихся в ГК РФ, положения, регулирующие агентские отношения, содержатся в отдельных специальных федеральных законах и подзаконных актах, что предусмотрено ст. 1005 ГК РФ. Рассмотрим некоторые из них.

Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»⁷⁸. Данный закон многократно изменялся и дополнялся, а наиболее значимые его редакции были приняты в 2007 и 2012 гг. Отмена лицензирования турагентской деятельности и поправки 2007 г. привели к исключению турагентов из правового поля. Закон об основах туристской деятельности в РФ не дает определения турагента, но концептуально определяет турагентскую деятельность как деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемую юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (турагентом). В соответствии с ч. 6 ст. 9 данного закона продвижение и реализация туристского продукта осуществляются турагентом на основании договора, заключенного между туроператором и турагентом. Турагент осуществляет продвижение и реализацию туристского продукта от имени и по поручению туроператора, а в случаях, предусмотренных договором, заключаемым между туроператором и турагентом, – от своего имени. Турагент взаимодействует с туроператором на основе ряда договоров (договор поручения, договор коммерческой концессии, договор комиссии, договор агентирования). Наиболее распространенным вариантом отношений туроператоров и турагентов является агентирование с обязательным заключением агентского договора, правовая конструкция которого значительно расширяет возможности турагента (возможность действовать как от собственного имени, так и от имени туроператора) и объем оказываемых услуг (совершение как юридических, так и фактических действий). Агентский договор, используемый в туристской сфере, обладает рядом особенностей, которые определены в перечне условий в ст. 9 ФЗ «О туристской деятельности в Российской Федерации» и которые в юридической литературе рассматриваются в качестве существенных условий данного вида агентского договора. В силу императивности указанной статьи условия из приведенного

⁷⁸Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 49. – Ст. 5491.

в ней перечня должны содержаться в договоре между туроператором и турагентом, отсутствие хотя бы одного из этих условий рассматривается судами, как несогласование существенных условий, в результате чего договор признается незаключенным⁷⁹.

Исходя из вышеуказанного перечня в договоре должны содержаться:

- условия продвижения и реализации турагентом туристского продукта, что в юридической литературе рассматривается как условие о предмете договора;

- полномочия турагента на совершение сделок с туристами и (или) иными заказчиками от имени туроператора, рассматриваются как указания на обязанности сторон по сделке с третьим лицом;

- условие, предусматривающее возможность (невозможность) заключения турагентом субагентских договоров;

- условие, предусматривающее возможность осуществления выплат туристам и (или) иным заказчикам страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора либо уплаты денежной суммы по банковской гарантии в случае заключения договора о реализации туристского продукта между туристом и (или) иным заказчиком и турагентом;

- условие о взаимной ответственности туроператора и турагента, а также ответственности каждой из сторон перед туристом и (или) иным заказчиком за непредставление или представление недостоверной информации о туристском продукте, за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта;

- условие о порядке взаимодействия туроператора и турагента в случае предъявления им претензий туристов или иных заказчиков по договору о реализации туристского продукта, а также в случае необходимости оказания экстренной помощи туристу.

⁷⁹Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 24 февраля 2012 г. по делу № А78-3508/2011 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика»

Кроме того, положения об ответственности сторон предусмотрены абз. 3, 4, 5 ст. 9 ФЗ «О туристской деятельности в Российской Федерации».

В то же время в законодательстве отсутствует перечень прав и обязанностей сторон по агентскому договору в сфере туристской деятельности, а также специальные требования, предъявляемые к форме турагентского договора.

Отдельные положения, регулирующие агентские отношения в рекламной сфере, содержит Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе»⁸⁰ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2017). В рекламно-информационной сфере конструкция агентского договора широко используется в деятельности рекламодателей и рекламных агентов, осуществляющих проведение исследования рынка, планирование рекламной кампании и заключение договоров на распространение рекламы с ее распространителями. Следует отметить, что законодательство не содержит специальных положений, определяющих понятие и содержание агентского договора между рекламодателем и рекламным агентом, которые являются субъектами данного вида агентского договора.

В соответствии со ст. 3 Закона о рекламе рекламодателем является изготовитель или продавец товара либо иное определившее объект рекламирования и (или) содержание рекламы лицо. Что касается второго участника данного вида агентского договора, то легального определения рекламного агента законодательством не предусмотрено, соответственно нет и императивных норм, определяющих условия осуществляемой им деятельности. «Предметом указанного вида агентского договора является совершение различных юридических и фактических действий, связанных с проведением, подготовкой и созданием рекламной кампании, разработкой и размещением рекламных материалов рекламодателя»⁸¹. На практике в

⁸⁰О рекламе: Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232.

⁸¹Пузырева А.Н. Агентский договор между распространителем рекламы и медиа агентом: понятие и содержание // Пробелы в российском законодательстве. – 2014. – № 1. – С. 77-83.

предмет агентского договора включают также проведение переговоров с размещающими организациями⁸², поиск контрагентов и заключение договоров с третьими лицами на размещение рекламных материалов, подготовку к размещению, техническому обслуживанию рекламных материалов, руководство, планирование и координацию рекламных кампаний, проведение маркетинговых исследований⁸³.

С учетом отсутствия правовых норм, содержащих положения о предмете данного вида агентского договора, на практике стороны стараются обезопасить себя от возможных споров о предмете договора, максимально подробно указывая в договоре все характеристики размещаемых рекламных материалов, требования к указанным рекламным материалам и др.

Несмотря на широкое использование агентского договора в рекламной деятельности, Закон о рекламе не содержит отдельных положений, касающихся прав, обязанностей и ответственности рекламного агента и рекламодателя как участников данного вида агентского договора. В связи с этим, судебная практика в данных вопросах руководствуется общими нормами, регулирующими договорные отношения, в том числе и гл. 52 ГК РФ «Агентирование».

Говоря об агентском договоре в сфере рекламы стоит обратить внимание на положения ст. 13 Закона о рекламе, в соответствии с которой рекламодатель по требованию рекламораспространителя обязан предоставлять документально подтвержденные сведения о соответствии рекламы требованиям настоящего Федерального закона, в том числе сведения о наличии лицензии, обязательной сертификации, государственной регистрации. Соответственно, указанная информация может быть запрошена рекламораспространителем у рекламного агента. Несоблюдение данной нормы делает невозможным исполнение обязанностей рекламным агентом.

⁸²Постановление ФАС Московского округа от 08 ноября 2012 г. по делу № А40-134626/11- 68-1166 // СПС «КонсультантПлюс: Судебная практика»

⁸³Кабанов О.М. Агентский договор на проведение рекламной кампании (акции) (Форма подготовлена с использованием правовых актов по состоянию на 28 июня 2012 г.) - СПС «Консультант Плюс: Формы документов»

Для решения вопроса о форме агентского договора между рекламодателем и рекламным агентом необходимо руководствоваться общими положениями о заключении сделок. Следует отметить, что на практике данный договор чаще всего оформляется в простой письменной форме.

Отдельного внимания заслуживает возможность использования агентского договора в сфере спорта. На сегодняшний день национальное спортивное законодательство представлено Федеральным законом от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации»⁸⁴, который не содержит ни понятия «спортивный агент», ни норм, направленных на регулирование агентской деятельности в спорте. Тем не менее, «определяя предмет регулирования данного закона, сторонники спортивно-правовой природы агентской деятельности отмечают, что Закон о спорте распространяется на правовые, организационные, экономические и социальные основы деятельности в области физической культуры и спорта. Естественно, деятельность спортивных агентов, по мнению сторонников этой теории, в полной мере соответствует сформулированному в ст. 1 Закона о спорте предмету его регулирования. Спортивный агент занимается выполнением поручений спортивных организаций и спортсменов в части установления между ними профессиональных отношений, юридическим сопровождением, решает многие финансовые и страховые вопросы, а также оказывает комплекс других сопутствующих услуг»⁸⁵.

Несмотря на то, что при заключении договора спортивного агентирования стороны руководствуются общими положениями главы 52 ГК РФ «Агентирование», данный вид агентского договора имеет свои отличительные признаки, вследствие чего наряду с ГК РФ требует применения отдельных специальных нормативных актов РФ. Кроме того,

⁸⁴О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 04 декабря 2007 г. № 329-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 50. – Ст. 6242.

⁸⁵Эйдельман И.Б. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики // Грамота. – 2013. – № 3 – С. 216-219.

деятельность спортивных агентов в отдельных видах спорта, регулируется регламентом ассоциации, федерации, союза определенного вида спорта, право на разработку подобных регламентов закреплено в ст. 16 Закона о спорте. Так, в «Российском футбольном союзе» (далее – РФС) действует «Регламент РФС по агентской деятельности», в «Континентальной хоккейной лиге» (далее – КХЛ), в «Российской федерации баскетбола» (далее – РФБ) и др. имеются свои регламенты, регулирующие агентскую деятельность. В качестве приложений к соответствующим регламентам Федерации разрабатывают типовые формы агентских договоров. Следует отметить, что типовые формы договоров спортивного агентирования носят рекомендательный характер, тем не менее, некоторые пункты признаны обязательными, к примеру, положения о вознаграждении, сроке и условиям прекращения договора.

Что касается ответственности сторон по договору спортивного агентирования, можно сделать вывод о том, что в данном случае применяются общие положения об агентском договоре главы 52 ГК РФ.

Говоря о нормативных локальных актах спортивных организаций, необходимо отметить, что в юридической литературе правоприменители отмечают случаи, когда спортивные федерации, присвоив себе нормотворческие функции, незаконно устанавливают требования и ограничения к агентской деятельности в соответствующем виде спорта, несмотря на то, что действующее гражданское законодательство РФ не признаёт юридической силы актов локального уровня, к которым относятся регламенты спортивных организаций.

«Учитывая предпринимательскую направленность деятельности спортивных агентов, положения ГК РФ о правосубъектности предпринимателей также распространяются на профессиональную деятельность агентов в спорте, <...> В связи с этим к кругу национальных источников правового регулирования агентской деятельности в спорте в полной мере относится Федеральный закон от 2001 г. «О государственной

регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»⁸⁶, устанавливающий требования к процедуре оформления специального статуса агента как индивидуального предпринимателя или юридического лица. <...>В то же время законодательно данное требование к юридическому профилю спортивных агентов не закреплено, а в положениях ГК РФ о договоре агентирования вовсе не усматривается обязательность наличия предпринимательского статуса агента»⁸⁷.

Отдельного внимания в области правового регулирования договора спортивного агентирования заслуживает вопрос лицензирования деятельности спортивных агентов. В соответствии с Федеральным законом от 2011 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности»⁸⁸ деятельность спортивного агента в спорте требует наличия лицензии только в случае, когда спортивный агент занимается трудоустройством российского гражданина в иностранный спортивный клуб, находящийся за пределами государственной территории Российской Федерации. Во всех остальных случаях в соответствии с выше указанным законом наличие лицензии не требуется. Тем не менее, судебная практика отмечает случаи закрепления в локальных актах спортивных федераций положений о лицензировании, что противоречит существующему лицензионному законодательству РФ.

Таким образом, в связи с тем, что «агент осуществляет полное сопровождение гражданско-правовых сделок с третьими лицами в интересах спортсмена или спортивного клуба. В частности, действия по обеспечению спонсорских соглашений, соглашений по использованию коммерческих прав спортсмена, организаций физической культуры и спорта, исполнение совершенных договоров»⁸⁹, существует необходимость принятия

⁸⁶Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // Собрание законодательства РФ. 2001. N 330. Ст. 6242(часть I). Ст. 3431.

⁸⁷Эйдельман И.Б. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики // Грамота. – 2013. – № 3 – С. 216-219.

⁸⁸О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон от 04 мая 2011 г. № 99-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 19. – Ст. 2716.

⁸⁹Салем С.Р. Правовое регулирование агентских отношений в сфере спорта // Журнал Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №3 – С. 63.

специального нормативного правового акта об агентской деятельности в спорте, который узаконит их правовой статус и установит правовые нормы, о понятии договора спортивного агентирования, его предмете, спортивном агенте, правах и обязанностях сторон, агентском вознаграждении.

В заключение следует отметить, что некоторые положения о видах агентского договора также содержатся в Кодексе торгового мореплавания РФ (глава XIII), Кодексе внутреннего водного транспорта РФ (ст. 3), Бюджетном кодексе РФ (ст. 119), Законе РФ «О средствах массовой информации» (ст.2, 8) и др.

Таким образом, регулированию агентских отношений в гражданском кодексе посвящена отдельная глава 52 «Агентирование», кроме того законодателем закреплена возможность применения к данному виду отношений отдельных норм гл. 49 и 51 ГК РФ о договорах поручения и комиссии. На основе проведенного анализа положений закона и судебной практики можно сделать вывод о том, что существующих правовых норм, направленных на регулирование агентских отношений на сегодняшний день недостаточно. На наш взгляд, правовые положения по таким вопросам как ответственность сторон, вознаграждение агента, отчетность агента перед принципалом, ограничение прав сторон в агентском договоре носят общий характер и требуют большей конкретики, что подтверждается фактами принятия кардинально противоположных судебных решений по одному и тому же вопросу. Считаем возможным согласиться с правоприменителями о необходимости предусматривать в содержании агентского договора соглашения по условиям, которые впоследствии могут стать причиной возникновения спора.

Кроме того, считаем необходимым закрепление в гражданском кодексе отдельных видов агентских договоров и правовых норм, направленных на их регулирование.

Глава 3. Правовое регулирование агентских отношений в международном обороте и за рубежом

3.1. Правовое регулирование агентских отношений в международной сфере (на примере договора коммерческого агентирования)

«Важнейшим условием развития внешней торговли является эффективное правовое обеспечение возникающих в связи с ее осуществлением отношений, как и дальнейшее изучение еще недостаточно исследованных аспектов внешнеторговых правоотношений. Именно поэтому теоретический и практический интерес представляет проблематика правового режима международных договоров торгового представительства»⁹⁰. Международная торговля в настоящее время осуществляется посредством самых различных внешнеторговых операций, большая часть которых относится к категории посреднических. В связи с этим возрастает роль агентов (посредников), деятельность которых направлена на создание взаимовыгодных условий для участников международного торгового оборота, способствующих повышению эффективности внешнеторговых операций. «В международной торговле под посредническими операциями понимаются сделки, совершаемые по поручению продавца или покупателя независимыми от них торговыми посредниками на основе заключаемых с ними соглашений или отдельных поручений»⁹¹.

Агентская деятельность, связанная с оказанием посреднических услуг в международном обороте, оформляется договором коммерческого агентирования. Уточним понятие данного договора: «договор коммерческого агентирования представляет собой соглашение, в силу которого одна сторона

⁹⁰ Бабкина Е. Специфика прекращения международного агентского соглашения по желанию одной из сторон // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – №1.

⁹¹ Николюкин С. В. Коммерческое агентирование в международном обороте: особенности и практика разрешения споров // Российский судья. – 2009. – №5.

(коммерческий агент) обязуется за обусловленное вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия с правом и без права заключать сделки от имени и за счет принципала»⁹². В юридической литературе выделяют следующие признаки коммерческого агентирования:

- участие в договоре иностранного контрагента (индивидуального предпринимателя либо юридического лица) или коммерческой организации с иностранными инвестициями, т. е. российской организации, в составе которой имеются иностранные инвесторы, именуемые «коммерческий агент» и «принципал». Коммерческий агент - это лицо, которое имеет прямые полномочия для совершения действий от имени принципала и принятия от его имени прав и обязанностей. Принципал - это лицо, которое наделяет коммерческого агента полномочиями совершать юридические и иные действия от своего имени или от имени принципала;

- коммерческое агентирование относится к предпринимательским (коммерческим) договорам, т. е. и коммерческий представитель, и агент являются лицами, обладающими статусом предпринимателя;

- существенным условием договора является его предмет, включающий перечень юридических и фактических действий⁹³.

Согласно российскому законодательству договор коммерческого агентирования на международном уровне регулируется правом страны, «где на момент заключения договора находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора», если иное не предусмотрено ГК РФ или другим законом, а также при отсутствии соглашения сторон о праве, подлежащем применению⁹⁴.

⁹² Николюкин С. В. Коммерческое агентирование в международном обороте: особенности и практика разрешения споров // Российский судья. – 2009. – №5.

⁹³ Там же.

⁹⁴ ГК РФ. Ст. 1211.

Вследствие различных подходов к агентскому договору в праве разных стран актуальной становится деятельность по достижению универсального единообразия (унификации права) в регулировании этих сложных коммерческих отношений.

Унификация права представляет собой «создание одинаковых, единообразных, т. е. унифицированных норм во внутреннем праве разных государств. Поскольку право входит в область внутренней исключительной юрисдикции государства и не существует наднационального «законодательного» органа, принимающего юридически обязательные «законы» для внутреннего права государств, то единственным способом создания унифицированных норм является сотрудничество государств»⁹⁵.

Результатом деятельности, направленной на создание унифицированных норм в правовом регулировании агентских отношений стало принятие таких международных договоров как: Гагская конвенция о праве, применимом к агентским договорам 1978 года (Гагская конвенция)⁹⁶; Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г. (Женевская конвенция)⁹⁷; Директива ЕС о сближении законодательств государств - членов ЕС в отношении независимых коммерческих агентов 1986 года⁹⁸ и др.

Кроме того, в международной коммерческой практике довольно часто применяются акты ненормативного характера, разработанные Международной торговой палатой (МТП): Руководство по составлению торговых агентских соглашений между сторонами, находящимися в разных странах 1961 г., в редакции 1983 г. (публикация МТП № 410) и Типовой коммерческий агентский контракт 1991 г. (публикация МТП № 496), вторая редакция которого была принята в 2002 г. (публикация МТП № 644).

⁹⁵Л. П. Ануфриева, К.А. Бекашев, Г. К. Дмитриева и др.. Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Г. К. Дмитриева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Проспект, 2004. — С. 688.

⁹⁶Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. — М., 2002. — С. 435-443.

⁹⁷Там же. С. 475-487.

⁹⁸Директива № 86/653/ЕЭС Совета Европейских сообществ «О сближении законодательств государств-членов ЕС в отношении независимых коммерческих агентов», г. Брюссель от 18 декабря 1986 г. // СПС «КонсультантПлюс: Международные правовые акты».

Указанные акты могут использоваться сторонами при разработке своих агентских соглашений, в том числе путем ссылки на эти документы в агентском соглашении⁹⁹. Акты Международной торговой палаты не ориентированы на какое-либо национальное законодательство, их положения основаны на общих принципах и обычаях международной торговли.

Одним из самых востребованных документов негосударственной унификации являются Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 г.¹⁰⁰, признанные международным сообществом в качестве авторитетного источника общих принципов международных коммерческих договоров.

Для определения целесообразности применения унифицированных норм права в регулировании коммерческого агентирования на международном уровне необходимо рассмотреть более подробно область применения и отдельные положения указанных источников.

В 1978 г. в рамках Гаагской конференции по международному частному праву была принята **Гаагская конвенция** о праве, применимом к агентским соглашениям, которая вступила в силу в 1992 г. Несмотря на то, что Россия не является ее участницей, основные положения международного частного права в агентской сфере, которые заложены в конвенции, имеют значение и для нашего государства. «Гаагская конвенция, согласно ее абз. 2 ст. 1, распространяется на такую деятельность агента, которая состоит в получении и передаче предложений или в проведении переговоров за счет других лиц, т. е. на действия фактического характера»¹⁰¹. При этом Конвенция применяется независимо от того, действует ли агент от своего имени или от имени принципала, а также носят ли его действия регулярный или эпизодический характер (ст. 1 Конвенции). Конвенция исходит из принципа, что стороны в агентских соглашениях сами могут определить

⁹⁹Власова Н.В. Коммерческие агентские контракты: рекомендательные акты МТП // Журнал российского права. – 2012. – №2.

¹⁰⁰Принципы УНИДРУА впервые были опубликованы в 1994 г., в 2004 г. была издана их вторая редакция (см.: Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2004 г. / Пер. с англ. А.С. Комарова. М., 2006).

¹⁰¹Сердюк Е. Б. Договорное право. – М.: МГИУ, 2012. – С. 118.

применимое к их отношениям право, т.е. право принципала или право агента. Если они этого не сделали, то этот вопрос решается в Конвенции с помощью ряда коллизионных привязок. В основном в таких случаях применяется право государства, в котором агент имеет свое предприятие или постоянное место жительства - «право агента» (во внутренних отношениях сторон). Тот же принцип используется и в регулировании отношений агента с третьими лицами.

Таким образом, согласно указанной Конвенции, если стороны не избрали применимое к договору национальное право, договор должен регулироваться правом государства, в котором находится коммерческое предприятие агента (ст. 5 Конвенции). Указанное право регулирует порядок заключения и юридическую силу агентского соглашения, обязанности сторон, условия его исполнения, последствия неисполнения и порядок прекращения обязательств (ст. 8 Конвенции). Отношения между принципалом и третьей стороной, а также пределы полномочий агента, результат использования или предполагаемого использования агентом своих полномочий также регулируются нормами права государства, в котором агент имел коммерческое предприятие во время осуществления им своих полномочий, при условии, что в этом же государстве имеется коммерческое предприятие принципала или третьей стороны, либо агент действует на бирже (аукционе), или агент не имеет своего коммерческого предприятия (ст. 11 Конвенции). «При применении Конвенции следует учитывать также императивные нормы права любого государства, с которым агентское соглашение имеет наиболее значительную связь, если в соответствии с правом этого государства такие нормы применяются независимо от выбранного права (ст. 16 Конвенции)»¹⁰². В российском праве данные нормы рассматриваются в ст. 1192 ГК РФ «Нормы непосредственного применения»¹⁰³.

¹⁰²Канашевский В.А. Агентские соглашения и договоры комиссии во внешнеторговом обороте // Журнал российского права. – 2014. – №3.

¹⁰³ГК РФ. Ст. 1211.

Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г. Разработанная Международным институтом унификации частного права конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров была принята на дипломатической конференции в Женеве 17 февраля 1983 г. Призванная стать дополнением к Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, конвенция применяется в случаях, когда принципал и третье лицо имеют свое предприятие в различных странах и агент уполномочен принципалом заключать договоры продажи товаров с третьими лицами. Однако она также распространяется на агентские соглашения, которые уполномочивают агента только на представление клиентов принципалу. Конвенцию можно применять независимо от того, действует ли агент от собственного имени или от имени принципала. Она регулирует отношения между принципалом и агентом, а также отношения, затрагивающие третьих лиц и, в соответствии с положением п. 1 ст. 1, применяется в случаях, когда одно лицо (агент) действует или намерено действовать за счет другого лица (принципала) при заключении договора купли-продажи с третьим лицом. Женевская конвенция регулирует не только совершение агентом юридических действий (заключение договора купли-продажи), но и совершение им любого действия, направленного на заключение или касающееся исполнения такого договора, в том числе и фактического характера (п. 2 ст. 1). Как представляется, буквальное толкование ее ст. 1 не дает однозначного ответа на вопрос о возможности совершения агентом исключительно действий фактического характера: «Женевская конвенция (п. 3 ст. 1) регулирует «внешние» отношения представительства (отношения между представляемым и агентом, с одной стороны, и третьими лицами – с другой), но не затрагивают «внутренние» отношения (между принципалом и агентом)»¹⁰⁴.

¹⁰⁴Гульбин, Ю. Т. Договорное право. – М.: Экон-информ, 2010. – С. 157.

В современных условиях все большее значение приобретают акты негосударственной (частноправовой, неконвенционной) унификации – рекомендательные акты международных правительственных и неправительственных организаций. Как отмечалось, наиболее востребованными из них на сегодняшний день являются **Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 г.** «Они регулируют обширный круг вопросов: заключение договоров и полномочия представителей; действительность договоров, в том числе основания оспаривания и противоправности договоров; толкование, содержание, условия договоров, договоров в пользу третьих лиц; исполнение, последствия неисполнения, прекращение договора; возмещение убытков, зачет, уступка прав, перевод обязательств и уступка договоров; исковая давность; множественность должников и кредиторов. Принципы, как говорится в преамбуле, подлежат применению, когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться Принципами УНИДРУА; могут применяться, когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться общими принципами права и т.п.; могут использоваться, когда стороны не выбрали право, регулирующее их договор, а также для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов и национального законодательства; могут служить в качестве модели для национальных и международных законодателей»¹⁰⁵.

Особое внимание следует обратить на раздел, посвященный полномочиям представителей. В соответствии со ст. 2.2.1 «раздел регулирует полномочия лица (представителя), заключая договор или совершая иные действия, связанные с договором, влиять на правоотношения другого лица (представляемого) с третьим лицом независимо от того, действует ли представитель от своего имени или от имени представляемого». В комментарии к данной статье отмечается, что раздел «касается только

¹⁰⁵Власова Н.В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике // Журнал российского права. – 2013. – №3.

представителей, которые имеют полномочия заключать договоры в интересах лиц, которых они представляют. Посредники, чья задача заключается только в том, чтобы представить контрагентов друг другу с целью заключения договора или провести переговоры в интересах представляемого, но не обязывать его, находятся за пределами действия данного раздела»¹⁰⁶.

Следует отметить, что Гаагская и Женевская конвенции, а также Принципы УНИДРУА не содержат норм выплаты агентского вознаграждения и отчетности агента перед принципалом.

Регулирование агентских договоров в странах ЕС осуществляется **Директивой Совета Европейских сообществ N 86/653/ЕЭС от 18 декабря 1986 г. «О координации законодательства государств-членов в отношении независимых коммерческих агентов»** (далее - Директива ЕС), согласно которой «коммерческим агентом является лицо, на которое в качестве независимого посредника возлагается постоянная обязанность либо проводить переговоры по купле-продаже товаров для другого лица, именуемого принципалом, либо проводить переговоры и заключать сделки от имени и за счет принципала. Коммерческое агентирование рассматривается в данном случае как договор поручения, т.е. основывается на прямом представительстве, принятом в странах континентальной Европы, в частности во Франции, в Германии, Бельгии»¹⁰⁷.

Директива 1986 г. (как и все другие директивы Совета) не имеет прямого действия на территории ЕС, но требует от государств - участников ЕС имплементации ее положений в свое внутреннее законодательство¹⁰⁸. Согласно практике Европейского правосудия нормы Директивы 1986 г. носят императивный характер, отклонение от этих норма недопустимо, если агент действует в пределах ЕС.

¹⁰⁶ Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2004 г. С. 82.

¹⁰⁷ Рябиков С.Ю. Унификация законодательства о торговых агентах в рамках Европейского экономического сообщества: Матер. Секции права Торгово-промышленной палаты СССР. – М., 1990. – №39. – С. 56.

¹⁰⁸ Власова Н.В. Унификация норм о представительстве в Женевской конвенции 1983 г. // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2010. – №3. – С. 121.

«Значительный удельный вес среди предписаний Директивы имеют нормы, регулирующие отношения, связанные с выплатой агентского вознаграждения. Условием возникновения права коммерческого агента на вознаграждение является факт исполнения принципалом или третьим лицом сделки, являющейся предметом агентского договора»¹⁰⁹. Кроме того, согласно статьям 7 и 8 Директивы ЕС Коммерческий агент имеет право на вознаграждение как по сделкам, заключенным в период действия агентского договора, так и по сделкам, заключенным после его прекращения.

Следует выделить два положения Директивы. Первое из них относится к повторным заказам. В ст. 7 Директивы говорится, что на агента автоматически распространяется право на комиссионное вознаграждение за заказы, сделанные «приобретенными» клиентами, т.е. найденными им самим, хотя бы заказы и не были организованы через него. Это положение представляется безусловным. Далее оно предусматривает, что государства-участники при введении этого положения на своей территории могут выбрать одну из следующих альтернатив: агент имеет право на комиссию за все заказы, исходящие с оговоренной территории или от группы клиентов, с которыми он связан, независимо от того, «приобрел» ли он их или нет; или же он получает такое право только в случае, если обладает исключительным правом в этом отношении. Второе положение Директивы касается права агента на компенсацию при прекращении отношений с принципалом. Статья 17 Директивы ЕС детально регламентирует порядок и условия возмещения за привлеченную клиентуру и ущерб в случае прекращения агентского договора. Н.В Власова комментирует данные нормы следующим образом: «Необходимость защиты интересов коммерческого агента, лежащая в основе Директивы, обуславливает специфическое регулирование последствий прекращения агентского договора. Так, независимо от оснований прекращения агентского договора (в случае прекращения его по истечении

¹⁰⁹ Власова Н.В. Директива о независимых коммерческих агентах в практике Суда Европейского Союза // Журнал российского права. – 2015. – №3.

срока, равно как и в случае досрочного прекращения по причинам, за которые агент не несет ответственность) коммерческий агент имеет право на получение от принципала либо возмещения за привлеченную клиентуру, либо возмещения ущерба»¹¹⁰. Государства-участники имеют возможность выбора одной из двух альтернатив. Первая заключается в предоставлении компенсации за вклад в поддержание репутации принципала, а вторая представляет собой «компенсацию за ущерб», т. е. за утрату агентских (представительских) отношений. Статья 18 Директивы содержит перечень обстоятельств, в которых компенсация не выплачивается, однако она не требует минимальной продолжительности агентского договора для того, чтобы агент имел право на компенсацию. Стороны не могут отступить от положений, относящихся к праву агента получить возмещение или компенсацию, до истечения агентского соглашения в соответствии со ст. 19 Директивы.

Важным международным актом, носящим факультативный характер и затрагивающим вопросы коммерческого агентирования, является **«Руководство Международной торговой палаты по составлению торговых агентских соглашений между сторонами, находящимися в разных странах»**, публикация МТП № 410 (далее - Руководство МТП)¹¹¹. Руководство обобщает сложившуюся в международном коммерческом обороте практику и содержит перечень рекомендаций для сторон агентского контракта¹¹². Руководство затрагивает взаимоотношения между доверителем (принципалом) и поверенными или торговыми агентами – юридическими и физическими лицами, принимающими на себя в рамках постоянного полномочия проведение маркетингового исследования, подбор клиентов, проведение с ними переговоров и возможное заключение договоров купли-продажи от имени и за счет доверителя (принципала). Исходя из этого,

¹¹⁰ Власова Н.В. Директива о независимых коммерческих агентах в практике Суда Европейского Союза // Журнал российского права. – 2015. – №3.

¹¹¹ Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. Публикация № 410. Пер. с англ. М., 1996.

¹¹² Чернышков, В. А. Договорное право // Новосибирская гос. акад. водного трансп. – 2010. – С. 157-158.

Руководство рекомендует сторонам четко формулировать в контракте, может или нет агент заключать от имени принципала соглашения, обязывающие последнего. Расширенный объем полномочий агента должен быть обозначен в ясно выраженной форме.

Кроме того, Руководство МТП выделяет проблемы, связанные с определением надлежащих сторон договора, а также последствиями изменения первоначальных сторон (путем передачи права требования, цессии); рекомендует сторонам агентского договора в ясно выраженной форме согласовывать применимое к их договору право. При этом следует учитывать строго императивные нормы страны, например, места нахождения агента, способные влиять на его деятельность¹¹³.

Еще одним актом негосударственной унификации является Утвержденный Международной торговой палатой «Типовой коммерческий агентский контракт» (изд. 2002 г. № 644)¹¹⁴, который представляет собой проект, образец агентского контракта, используемый при составлении индивидуальных контрактов. В соответствии с положениями Типового контракта торговый агент способствует продаже товаров принципала ст.1.1. При этом его функции ограничены сбором заказов у потребителей. Согласно ст. 3.3, если иное специально не согласовано, агент не вправе заключать от имени принципала договоры с третьими лицами или иным образом возлагать на принципала обязанности в отношении третьих лиц. Как отмечается в комментарии к ст. 3.3, при наличии у сторон особых причин для предоставления агенту права на заключение договоров от имени принципала они могут предусмотреть это в своем контракте.

И Типовой коммерческий контракт, и Руководство содержат детальные правила о выплате агентского вознаграждения: закрепляют право агента на полное и сокращенное комиссионное вознаграждение, подробно описывают

¹¹³ Власова Н.В. Коммерческие агентские контракты: рекомендательные акты МТП // Журнал российского права. – 2012. – № 2.

¹¹⁴ Типовой коммерческий агентский контракт МТП. Публикация N 644. 2-е изд. На рус. и англ. яз. М., 2005.

метод его исчисления, порядок и способы уплаты. Руководство, кроме того, содержит положения о дополнительных периодических выплатах агенту (гарантированный минимум дохода). Кроме того, Типовой коммерческий контракт и Руководство предусматривают выплату специального вознаграждения агенту в случае, когда он принимает на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом (вознаграждение за делькредере). Также эти документы регулируют условия возникновения права агента на вознаграждение в отношении незавершенных сделок, если действия агента по выполнению поручения принципала привели к заключению договора купли-продажи по истечении не более шести месяцев после прекращения действия агентского контракта.

Таким образом, законодательство ряда зарубежных стран, а также рекомендательные акты МТП стран достаточно подробно регулируют условия возникновения права агента на вознаграждение, порядок и сроки его выплаты, прекращение права на вознаграждение. Директива 86/653/ЕЭС обозначила руководящую идею правового регулирования коммерческого агентирования в ЕС, заключающуюся в необходимости защиты интересов коммерческих агентов. Исходя из сравнительного анализа норм российского права и норм зарубежного правопорядка, регулирующих агентские отношения, в том числе и вытекающие из договора коммерческого агентирования, очевидно, что российское законодательство в данном направлении во многом отстает от зарубежного права, прежде всего, в вопросах конкретизации правовых актов.

3.2. Отличительные особенности правового регулирования агентских отношений в правовых системах разных государств

В условиях стремительного развития коммерческой деятельности как в пределах РФ, так и на международном уровне, одной из наиболее востребованных форм оформления посреднических отношений в настоящее

время является агентский договор. Это связано с тем, что ключевая роль в коммерческом обороте и в развитии взаимовыгодных отношений между производителями и потребителями отводится торговым посредникам, деятельность которых «создает для продавцов и покупателей определенные преимущества, способствующие повышению эффективности торговых операций: отпадает необходимость самостоятельного поиска контрагентов; отсутствуют или значительно снижаются риски, связанные с предпринимательскими сделками; для продавца и покупателя упрощаются доставка, сортировка и упаковка товара; продавцы освобождаются от расходов по формированию собственных сбытовых структур»¹¹⁵.

Однако несмотря на широкое распространение агентского договора, эффективность его использования не всегда оправдывает ожидания участников правовых отношений. Неоднозначная трактовка правоприменителями положений Российского законодательства по агентскому договору обусловила появление ряда правовых проблем, связанных с регулированием агентских отношений, и, как следствие, возможное принятие не совсем корректных судебных решений при разбирательстве споров, в том числе и на международном уровне. В целях совершенствования российского законодательства в рассматриваемых аспектах права, на наш взгляд, целесообразно проведение анализа особенностей правового регулирования агентских отношений в современном Российском законодательстве и правовых системах других стран, что позволит выявить некоторые юридические пробелы, возникающие при оформлении рассматриваемой формы посреднических отношений.

Целью нашей работы является не глубокий сравнительный анализ правового регулирования агентских отношений в зарубежных странах и Российской Федерации, а выявление отдельных правовых положений в сфере агентирования в нормативных актах других государств, способных оказать

¹¹⁵ Николокин С.В. Агентские соглашения в предпринимательском обороте: национальное и международно-правовое регулирование // Законодательство и экономика. – 2011. – №10.

положительное влияние на регулирование агентских отношений в нашей стране.

Перед выявлением отдельных особенностей правовых норм, регулирующих агентские отношения в разных странах, необходимо рассмотреть содержание понятия «агентский договор» в различных правовых системах. Так, в континентальной правовой системе агентский договор либо вообще не упоминается и рассматривается как договор поручения или комиссии (Италия), либо вводится лишь понятие агента (Франция и Германия). Например, согласно Коммерческому кодексу Франции «коммерческим агентом является поверенный, который в рамках независимой профессиональной деятельности, не будучи связан договором найма услуг, на постоянной основе исполняет обязанности по ведению переговоров и, в случае необходимости, заключает договоры купли-продажи, аренды или предоставления услуг от имени и в интересах производителей, промышленников, коммерсантов или других коммерческих агентов»¹¹⁶. В странах общего права (Англия и США) данный вид договора практически заменил собой все виды представительства. Признаваемые судебной практикой Англии и США способы выступления агента при осуществлении взятого им на себя перед принципалом обязательства, природа такого обязательства (совершение как юридических, так и фактических действий) свидетельствуют о том, что агентский договор предназначен регулировать отношения, в континентальном праве опосредствуемые тремя видами договоров, а именно договором поручения, договором комиссии и договором о посредничестве. Как отмечает В. Пешков, термин «агент» употребляется в широком смысле, по которому агентом является лицо, уполномоченное на заключение сделок и на совершение других действий от имени представляемого и за его счет или на посредничество между сторонами при заключении сделок между ними самими¹¹⁷. «Независимо от существа

¹¹⁶ Пузырева А.Н. Сравнительная характеристика правового регулирования агентского договора // Бизнес в законе. – 2014. – №2. – С. 242-244.

¹¹⁷ Пешков С. Договор агентирования: правовые проблемы // Юрист. – 2003. – №38.

возникающих отношений (являются они фактическими или юридическими) стороны договора именуются «агент и принципал», а сам договор – агентским договором. Иными словами, все виды договорных связей между принципалом, дающим различного рода поручения агенту, независимо от их содержания и последствий, <...> относятся к агентским отношениям, и только из содержания самого договора или из предоставляемых агенту полномочий можно сделать вывод об объеме его полномочий и глубине договорных отношений, возникших между сторонами»¹¹⁸. ГК Российской Федерации сочетает в своих положениях нормы двух вышеуказанных правовых систем, тем самым закрепляя договоры комиссии, поручения и агентирования как самостоятельные виды. Как справедливо полагает Е.А. Суханов, «конструкция агентского договора в российском праве преследует цель гражданско-правового оформления отношений, когда посредник (представитель) совершает в чужих интересах как сделки и другие юридические действия (что характерно для отношений поручения и комиссии), так и действия фактического порядка, не создающие правоотношений принципала с третьими лицами»¹¹⁹. Таким образом, толкование агентского договора в Российском законодательстве менее конкретизировано, нежели в зарубежных правовых нормах. Следует также отметить, что российские правоведы, на наш взгляд, справедливо отмечают неоднозначность понятия «иные действия», закрепленного в п. 1 ст. 1005 ГК РФ, которые Е.А. Суханов трактует как «действия фактического порядка», которое требует если не замены на более конкретное понятие, то хотя бы дополнительных комментариев.

Нормы, регулирующие субъектный состав агентского договора в Российском законодательстве, в законодательстве стран общего и континентального права принципиальных различий не имеют. Однако интересным, на наш взгляд, представляется такое правовое явление, долгое

¹¹⁸ Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М., 2002. – С. 274.

¹¹⁹ Суханов Е.А. Агентский договор // Вестник ВАС РФ. – 1999. – №12.

время, существовавшее исключительно в странах общего права, как «нераскрытый принципал». Непрямое представительство – это отношения, когда представитель (агент) действует по поручению представляемого (принципала), но от своего имени, то есть принципал является нераскрытым. Доктрина нераскрытого принципала является основой непрямого представительства и создает определенные взаимовыгодные условия в отношениях между принципалом и третьим лицом. «Фундаментальное отличие между нормами о представительстве в большинстве стран континентального права и данными нормами в странах общего права состоит в том, что в странах общего права даже нераскрытый принципал может быть привлечен к ответственности по контракту, заключенному агентом от своего имени. Это является следствием так называемой доктрины нераскрытого принципала»¹²⁰. Кроме того, как указывает К.М. Шмиттгофф, по английскому праву принципал обладает правом преследовать в судебном порядке третье лицо от собственного имени, даже если агент заключил договор, не раскрывая факта существования принципала.

В странах континентального права агент действует от имени принципала, о чем должно быть сообщено третьему лицу, в противном случае именно агент несет ответственность по заключенному договору. Подобно праву стран континентальной Европы, российское законодательство устанавливает ответственность агента за совершение им сделки с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, даже если принципал фигурирует в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по ее исполнению (п. 1 ст. 1005 ГК РФ).

В настоящее время многие правоведы усматривают тенденцию проникновения доктрины нераскрытого принципала в законодательство стран континентальной Европы. Данная тенденция проявляется в положениях Гражданского кодекса Нидерландов, в соответствии с которыми: агент и принципал могут нести солидарную ответственность; определяется

¹²⁰ Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. – М., 1993. – С. 144.

возможность перевода на принципала прав агента по отношению к третьему лицу в случае, если агент не исполняет своих обязанностей перед принципалом, а также о переводе обязанностей агента на принципала в случае, если агент не исполняет своих обязательств перед третьим лицом и принципал имеет соответствующее обязательство перед агентом. Считаем вполне справедливыми высказывания некоторых отечественных правоведов о необходимости внедрения доктрины нераскрытого принципала в Российское законодательство, адаптировав ее для российской правовой системы, в целях большей защиты прав как принципала, так и агента.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о возмездности агентского договора. В зарубежном законодательстве вопрос возмездности агентского договора решается неоднозначно. Так, в англо-американском праве отсутствует презумпция возмездности агентского договора, хотя договор, как правило, содержит положения о выплате агенту вознаграждения¹²¹. Определение момента возникновения права на вознаграждение, а также срока его выплаты зависит от усмотрения сторон агентского соглашения. При отсутствии специальных постановлений по данным вопросам право на вознаграждение у агента возникает в момент исполнения взятых им на себя обязательств, обычно при совершении сделки с третьим лицом. Такое положение не всегда выгодно для принципала. Поэтому распространенной практикой является включение в договор условий, в соответствии с которыми право на вознаграждение, а также срок его выплаты ставятся в зависимость от исполнения третьим лицом заключенной агентом сделки. Право на вознаграждение, как правило, утрачивается с окончанием действия агентского договора. Судебная практика Англии, однако, при определенных условиях признает право агента на вознаграждение и после прекращения действия агентского соглашения в случаях, когда принципал

¹²¹ Дерюгина, Т. В. Договорное право // Евразийская академия административных наук. – М., 2011. – С. 303.

продолжает совершать сделки с лицом, с которым через посредство агента впервые были установлены договорные отношения.

Директива ЕС исходит из необходимости закрепления за агентом права на вознаграждение за повторные заказы, причем английские юристы подчеркивают императивный характер такой нормы. Как мы уже отмечали, в праве стран ЕС, имплементировавших Директиву ЕС (Германия, Франция) возмездность, напротив, является одним из основных признаков агентского договора (§ 87 ГТУ, ст. L.134-5, L.134-6 ФТК). Директива ЕС, равно как и законодательство Германии и Франции, содержит детальные нормы о порядке, сроке и условиях выплаты агентского вознаграждения, прекращении права на вознаграждение. В статьях 7 и 8 она закрепляет право агента и условия выплаты ему вознаграждения как со сделок, заключенных в период действия агентского соглашения, так и со сделок, заключенных после прекращения агентского соглашения.

Возмездность агентского договора презюмируется и в российском праве (п. 1 ст. 1005 ГК РФ). Главы 49, 51 и 52 ГК РФ, применяемые к регулированию отношений агентирования, содержат статьи о выплате вознаграждения агенту, поверенному и комиссионеру. Однако в названных статьях не конкретизированы условия возникновения права на вознаграждение и порядок его выплаты, вследствие чего данные правовые нормы ГК РФ, на наш взгляд, могут быть доработаны с опорой на положения законодательства Германии и Франции в данной области. В то же время считаем нецелесообразным необходимость закрепления в ГК РФ права агента на вознаграждение со сделок, заключенных после прекращения агентского договора.

Отдельного внимания заслуживает «отчетная» составляющая агентского договора. «В деловой практике государств сложились разные подходы к определению обязанности агента предоставить отчет принципалу: 1) предоставление отчета по каждой заключенной сделке (например, в Германии (§ 86 ГТУ)); 2) предоставление отчета по истечении определенного

периода (например, в России (ст. 1008 ГК РФ)). В свою очередь, французское законодательство не содержит конкретного требования о предоставлении коммерческим агентом отчета о своих действиях, однако в ст. L.134-4 ФТК закреплена обязанность общего характера: отношения между коммерческим агентом и доверителем регулируются обязательством соблюдения взаимных интересов и обязанностью взаимного предоставления информации»¹²². Англо-американское право ограничивается конструкцией в перечне обязанностей агента: «предоставить принципалу необходимую информацию». В данном аспекте наиболее, на наш взгляд, удачным является подход, закрепленный в ст. 1008 ГК РФ, регламентирующий предоставление отчета по истечении определенного периода.

Анализ норм российского права и норм зарубежных правопорядков, регулирующих агентские отношения показал различный подход и к выбору права применяемого для договоров агентирования на международном уровне. Согласно российскому законодательству договор коммерческого агентирования регулируется правом страны «где на момент заключения договора находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора», если иное не предусмотрено ГК РФ или другим законом, а также при отсутствии соглашения сторон о праве подлежащем применению. В зарубежных правопорядках континентальной Европы (Германия, Дания, Нидерланды, Франция, Швейцария) к агентским соглашениям применяется право, избранное сторонами, а при отсутствии такового - право того государства, в котором агент совершает сделки. в Англии применяется закон той страны, в которой вступили в отношения принципал и агент.

Таким образом, сравнение основных положений, регулирующих правовые отношения в рамках агентского договора в различных системах

¹²² Дерюгина, Т. В. Договорное право // Евразийская академия административных наук. – М., 2011. – С. 306-307.

иностранного права, показывает, что на сегодняшний день отдельные положения указанных систем в области агентских отношений могут быть использованы для совершенствования российского законодательства, существующие нормы которого недостаточно совершенны и требуют дальнейшего изучения и доработки.

Заключение

Стремительное развитие товарооборота как внутри страны, так и на международном уровне требует новых эффективных форм взаимодействия, в том числе с привлечением посредников (агентов). Поэтому изучение специфики агентского договора, правовых норм, регулирующих агентские отношения, судебной практики в данной правовой области требуют дополнительного изучения.

Исследуя современное понятие агентского договора, мы пришли к выводу, что он является консенсуальным, взаимным, возмездным. Относительно дискуссионного вопроса о фидуциарности агентского договора мы придерживаемся мнения авторов, утверждающих, что агентский договор не носит фидуциарный характер. Конструкция агентского договора в российском праве преследует цель гражданско-правового оформления отношений, в которых посредник (представитель) совершает в чужих интересах одновременно как сделки и другие юридические действия (что характерно для отношений поручения и комиссии), так и действия фактического характера, не создающие правоотношений принципала с третьими лицами.

Для решения проблемы квалификации агентского договора важно установить четкие критерии элементов договора, отражающие его сущность и правовую природу. Изучив несколько точек зрения на количественный состав элементов агентского договора, считаем наиболее приемлемым отнести к их числу субъектов соглашения, предмет, содержание и форму договора. Из приведенных элементов договора наибольшие споры в юридической литературе вызывает предмет агентского договора, который не имеет законодательно закрепленного определения, несмотря на то, что предмет является существенным условием договора, позволяющим квалифицировать договор как агентский. Исходя из буквального толкования

п. 1 ст. 1005 ГК РФ, предметом агентского договора является совершение юридических и иных действий. Квалификация юридических действий затруднений в правоприменительной практике не вызывает. Учитывая тот факт, что наиболее сложным моментом является квалификация «иных (фактических) действий» в качестве предмета агентского договора, действия, совершение которых поручается агенту, могут четко определяться в агентском договоре, как правило, путем их перечисления.

Помимо существенных условий в литературе выделяют обычные и случайные условия агентского договора, первые из которых регламентированы законодательством, вторые включаются в текст договора по согласованию сторон. Содержание агентского договора как правоотношения составляют права и обязанности агента и принципала, основная часть которых предусмотрены законодательством (совершение агентом юридических и фактических действий по поручению принципала, предоставление принципалу отчетов, установление ограничений на действия агента и принципала, вознаграждение агента), другая часть может устанавливаться непосредственно договором. В результате проведенного анализа мы пришли к выводу, что именно диспозитивные нормы являются причиной большинства споров по агентским договорам, а неверное определение предмета договора может повлечь признание договора не заключенным.

В ходе исследования мы установили, что в действующем российском законодательстве агентский договор занимает самостоятельное место наряду со смежными договорами поручения и комиссии. Рассмотрев общую характеристику данных договоров, мы выделили отличительные особенности агентского договора, к которым отнесли его предмет, содержание и его длящийся характер.

Учитывая тот факт, что агентский договор наряду с договорами поручения и комиссии относится к категории посреднических договоров, в нашей работе мы детально рассмотрели правовые нормы по агентированию

(гл. 52 ГК РФ) в совокупности с правовыми нормами смежных посреднических договоров (гл. 49 ГК РФ и гл. 51 ГК РФ), применение которых в отношении агентирования предусмотрено законодательством. На основании проведенного анализа правовых норм мы установили, что наименее регламентированным является вопрос агентского вознаграждения, в законе не конкретизированы условия возникновения права на вознаграждение и порядок его выплаты, не предусмотрены нормы о размере вознаграждения. Правоприменители рекомендуют согласовывать это условие непосредственно в договоре.

Аналогичным образом регламентирована отчетная составляющая агентского договора, предоставление отчета агентом закреплено в законодательстве как обязательство, а форма, сроки и порядок предоставления предлагается предусматривать самим договором. Особый интерес вызывают положения гл. 52 ГК РФ, содержащие условия об ограничении действий как агента, так и принципала. Следует подчеркнуть, что данные положения законодательства приобретают императивную форму только если они включены в содержание агентского договора.

В ходе исследования выявлена необходимость изменения содержания гл. 52 ГК РФ и дополнения ее отдельными статьями, посвященными разновидностям агентского договора. С целью совершенствования норм, регулирующих агентские отношения, целесообразно закрепить положения об отдельных видах агентского договора в специальных нормативных актах. Общие положения об агентировании, предусмотренные Гражданским кодексом РФ, должны применяться к отдельным видам агентского договора в случае, если они не противоречат правилам специального законодательства о видах агентского договора.

В работе рассмотрено правовое регулирование агентских отношений в международной сфере на примере договора коммерческого агентирования, основным условием которого является участие в договоре иностранного контрагента. Согласно российскому законодательству договор

коммерческого агентирования на международном уровне регулируется правом страны, где на момент заключения договора находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение. Нами были рассмотрены международные договоры, содержащие унифицированные нормы права, применяемые к агентским отношениям на международном уровне: Гагская конвенция о праве, применимом к агентским договорам 1978 года, Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г. и Директива ЕС о сближении законодательств государств - членов ЕС в отношении независимых коммерческих агентов 1986 года; акты ненормативного характера, разработанные Международной торговой палатой и Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 г.

Исходя из сравнительного анализа норм российского права и норм зарубежного правопорядка, регулирующих агентские отношения, в том числе и вытекающие из договора коммерческого агентирования, нами сделан вывод о том, что российское законодательство в данном направлении во многом отстает от зарубежного права, и на сегодняшний день отдельные положения иностранного законодательства в области агентских отношений могут быть использованы для совершенствования российского законодательства, нормы которого недостаточно совершенны и требуют дальнейшего изучения и доработки.

Список использованной литературы

1. Нормативные правовые акты

1.1. Международные правовые акты

1. Директива N 86/653/ЕЭС Совета Европейских сообществ «О сближении законодательств государств-членов ЕС в отношении независимых коммерческих агентов»(Принята в г. Брюсселе 18.12.1986) // СПС «КонсультантПлюс».

2. Конвенция о праве, применимом к агентским договорам от 14 марта 1987г. Гаага. //В книге: Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М., 2002. – С. 435-443.

3. Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г. // В книге: Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М., 2002. – С. 475-487.

4. Руководство МТП по составлению торговых агентских соглашений между сторонами, находящимися в разных странах (Публикация Международной торговой палаты № 410) (с изм. и доп. 1983 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

5. Типовой коммерческий агентский контракт ИСС. Второе издание. (Публикация Международной торговой палаты N 644) // СПС «КонсультантПлюс».

6. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2004 г. / Пер. с англ. А.С. Комарова. М., 2006).

1.2. Нормативные правовые акты федерального уровня

7. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Российская газета от 25 декабря 1993 г.

8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

10. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон от 04 мая 2011 г. № 99-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 19. – Ст. 2716.

11. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.

12. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 04 декабря 2007 г. № 329-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 50. – Ст. 6242.

13. О рекламе: Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 12. – Ст. 1232.

14. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 129-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 330. – Ст. 6242.

15. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 49. – Ст. 5491.

2. Материалы правоприменительной практики

2.1. Акты Высшего Арбитражного Суда РФ

16. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 // СПС «КонсультантПлюс».

17. Определение ВАС РФ от 28.11.2013 № ВАС-17299/13 по делу № А56-47233/2012 // СПС «КонсультантПлюс».

18. Определение ВАС РФ от 31.08.2011 г. № ВАС-14011/10 по делу № А53-3103/09 // СПС «КонсультантПлюс».

19. Определение ВАС РФ от 08.04.2008 №4211/08, 667, Федерального арбитражного суда Московского округа от 31.03.11 по делу № А40-93058/10-10-705 // СПС «КонсультантПлюс».

2.2. Акты иных судебных инстанций

20. Постановление Арбитражного суда СКО от 26.08.2014 по делу № А63-11025/2013 // СПС «КонсультантПлюс».

21. Постановление 11-го арбитражного апелляционного суда от 27.02.2010 по делу № А65-20822/2009 // СПС «КонсультантПлюс».

22. Постановление 11-го арбитражного апелляционного суда от 11.07.2013 по делу № А65-1022/2013 // СПС «КонсультантПлюс».

23. Постановление 13-го арбитражного апелляционного суда от 03.11.2011 г. по делу № А56-22478/2011//СПС «КонсультантПлюс».

24. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 11.01.2010 г. по делу № А79-4759/2009 // СПС «Консультант Плюс».

25. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 07.08.2012 г. № Ф03-3479/2012 по делу № А59-4462/2011 // СПС «КонсультантПлюс».

26. Постановления ФАС Западно-Сибирского округа от 27.10.08 № Ф04-6501/2008(14672-А67-41) 115 // СПС «КонсультантПлюс».

27. Постановление ФАС МО от 10.06.2003 г. № КГ-А40/3534-03 // СПС «КонсультантПлюс».

28. Постановление ФАС МО от 28.10.2004 № КГ-А40/9957-04 // СПС «КонсультантПлюс».

29. Постановление ФАС МО от 03.05.2012 г. по делу № А40-20886/11-87- 115 // СПС «КонсультантПлюс».

30. Постановление ФАС МО от 21.02.2013 по делу № А41-46690/11// СПС «КонсультантПлюс».

31. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 10.05.06. по делу № А56-18131/2005 // СПС «Консультант Плюс».

32. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 24.08.07 № А56-51819/2006 // СПС «КонсультантПлюс».

33. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 17.07.08. по делу № А56-17942/2007 // СПС «КонсультантПлюс».

34. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 10.05.06. по делу № А56-18131/2005 // СПС «Консультант Плюс».

3. Научная и учебная литература

35. Авилов Г.Е. Агентирование (глава 52) // ГК РФ. Ч.2. Тексты, комментарии, алфавитно-предметный указатель. – М., 1996. – С. 525-526.

36. Алмаева Ю.О., Токарева К.П. «Агентский договор в современной правовой системе России: за и против» // Актуальные проблемы российского права. – 2013. – № 6. – С. 733.

37. Ануфриева Л.П., Бекашев К.А., Дмитриева Г.К. и др. Международное частное право: Учебник / Отв. ред. Г. К. Дмитриева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Проспект, 2004. – С. 688.

38. Бабаев А.Б. Практика применения Гражданского кодекса РФ частей второй и третьей / под общ. ред. В.А. Белова. – М.: Юрайт, 2009. – С. 1429.

39. Бабкина Е. Специфика прекращения международного агентского соглашения по желанию одной из сторон // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – №1.

40. Белов А.П. Посредничество во внешней торговле. Право и практика // Право и экономика. – 1998. – № 8.

41. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилиян // Институт новой экономики. – М., 1997.

42. Васильчикова Н.А., Порохов М.Ю. Отдельные проблемы законодательного регулирования агентских правоотношений // Ленинградский юридический журнал. – 2015. – №1. – С. 25-31.
43. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. – М., 2002. – С. 487.
44. Виноградов В.В. Русский язык. – М.: Высшая школа, 1972. – С. 394.
45. Витрянский В.В. Гражданский кодекс о договоре // Вестник ВАС РФ. – 1995. – №10. – С. 65.
46. Власова Н.В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике // Журнал российского права. – 2013. – №3. – С. 109.
47. Власова Н.В. Директива о независимых коммерческих агентах в практике Суда Европейского Союза // Журнал российского права. – 2015. – №3.
48. Власова Н.В. Коммерческие агентские контракты: рекомендательные акты МТП // Журнал российского права. – 2012. – №2.
49. Власова Н.В. Унификация норм о представительстве в Женевской конвенции 1983 г. // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2010. – №3. – С. 121.
50. Вострикова Л.Г., Любимов М.А. Правовое регулирование агентских отношений в хозяйственном обороте // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 2. – С. 41.
51. Габов А.В., Егорова М.А., Могилевский С.Д. и др. Координация экономической деятельности в российском правовом пространстве (отв. ред. доктор юридических наук М.А. Егорова). – "Юстицинформ", 2015. – С. 653.
52. Глебова О.П. Налоговый учет агентских договоров // Российский налоговый курьер. – 2002. – № 18. – С. 58.
53. Гражданское право: В 2-х т. Учебник / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. - М.: Бек, 2000. – С. 704.

54. Гражданское право / под ред. Толстого Ю.К., Сергеева А.С. – М., Проспект, 2000. – С. 410.
55. Гражданское право. В 2 ч. // под ред. Камышанского В.П., Коршунова Н.М., Иванова В.И. – М., 2012. – Ч.1. – С. 543; Ч.2. – С. 751.
56. Гульбин, Ю. Т. Договорное право. – М.: Экон-информ, 2010. – С. 157.
57. Дерюгина, Т. В. Договорное право // Евразийская академия административных наук. – М., 2011. – С. 307.
58. Дозорцев В.А. О возможности распоряжаться чужими правами // Хозяйство и право. – 2003. – № 1. – С. 31-33.
59. Егоров А.В. Понятие посредничества в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2002. – С. 190.
60. Егоров А.В. Сделки как предмет договора комиссии // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. – 2001. – № 10. – С. 89.
61. Калемина, В. В. Договорное право. – М.: Омега-Л, 2014. – С. 174.
63. Канашевский В.А. Агентские соглашения и договоры комиссии во внешнеторговом обороте // Журнал российского права. – 2014. – №3.
64. Коммерческое право: Учебник / под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – СПб., 1998. – С.402.
65. Корецкий А. Законность. – 2005. – № 10.
66. Любимова М.Д. Особенности применения агентского договора в различных сферах хозяйственной деятельности // Юрист. – 2011. – № 16. – С. 3-12.
67. Мозолин В.П., Масляев А.И. Гражданское право. Ч.1. – 2005.
68. Невзгодина Е.Л. Представительство и агентирование // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2012. – № 3 (32). – С. 81-85.
69. Николюкин С.В. Агентские соглашения в предпринимательском обороте: национальное и международно-правовое регулирование // Законодательство и экономика. – 2011. – №10.

70. Николюкин С.В. Коммерческое агентирование в международном обороте: особенности и практика разрешения споров // Российский судья. – 2009. – №5. – С. 40-43.

71. Николюкин С.В. Посреднические договоры. – М.: Юстицинформ, 2010. – С. 224.

72. Овчаренко М.Д. Актуальные вопросы практического применения коммерческого представительства в отдельных областях предпринимательской деятельности // Право и экономика. – 2013. – № 9.

73. Пешков С. Договор агентирования: правовые проблемы //Юрист. – 2003. – №38.

74. Пузырева А.Н. Агентский договор и его виды: проблемы квалификации и правового регулирования: автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М., 2014.

75. Пузырева А.Н. Спор о предмете агентского договора и его возможное решение // Пробелы в российском законодательстве. – 2013. – № 6. – С. 120.

76. Пузырева А.Н. Сравнительная характеристика правового регулирования агентского договора // Бизнес в законе. – 2014. – №2. – С. 242-244.

77. Рябиков С.Ю. Унификация законодательства о торговых агентах в рамках Европейского экономического сообщества: Матер. Секции права Торгово-промышленной палаты СССР. – М., 1990. – №39. – С. 56.

78. Салем С.Р. Правовое регулирование агентских отношений в сфере спорта // Журнал Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №3 – С. 63.

79. Сергеев А. П., Толстой Ю. К. Гражданское право. Учебник. Часть 1. Издание третье, переработанное и дополненное. – М.: ПРОСПЕКТ, 1999. – С. 504-513.

80. Сердюк Е. Б. Договорное право. – М.: МГИУ, 2012. – С. 118.

81. Суханов А.Е. Агентский договор // Вестник ВАС РФ. – 1999. – №12.

82. Таль Л.С. Торговый агент и агентурный договор как правовые типы // Сборник статей по гражданскому и торговому праву. Памяти профессора Габриэля Феликсовича Шершеневича. – М., 2005. – С. 480, 484.

83. Таль Л.С. Торговый агент и агентурный договор как правовые типы // Сборник статей по гражданскому и торговому праву, посвященных памяти профессора Г.Ф. Шершеневича. – М., 1915. – С. 372.

84. Трохина А. Договор агентирования // Экономико-правовой бюллетень. – 1998. – № 2. – С. 24.

85. Ушакова Л.И. Современный русский язык. Морфология // изд-во Белгородского гос. ун-та. – 1999. – С.284.

86. Федоров А.Ф. Торговое право. – Одесса, 1911. – С. 386.

87. Хвалей В. Агентский договор: перспективы для России // Закон. – 2000. – № 6. – С. 92.

88. Цитович П. Учебник торгового права. Выпуск первый. – Киев, 1881. – С. 90.

89. Чернышков В. А. Договорное право //Новосибирская гос. акад. водного трансп. – 2010. – С. 157-158.

90. Чмелева Т.А. Проблемы ответственности сторон агентского договора // Современное право. – 2016. – №9.

91. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар. Торговые сделки. – М.: Статут, 2003. – С. 186.

92. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. – М., 1993. – С. 144.

93. Щербаков А.Б. Договоры комиссии и агентирования: Сравнительно- правовое исследование, соотношение с договором поручения: автореферат на соиск. ученой степени к.юр.н. – Казань, 2007. – 26 с.

94. Эйдельман И.Б. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики // Грамота. – 2013. – № 3 – С. 216-219.